Mục Lục

Kế 1 3 Kế nhượng bộ

Làm thế nào trong giao tê có thể lùi để tiến?

Lấy nhảy cao làm ví dụ, lùi ra thật xa thì nhảy càng cao. Trong giao tế, tạm thời nhẫn nhịn chịu thiệt thòi có thể đạt được lợi ích lâu dài. Điều then chốt là phải hưởng ứng nhu cầu của đối phương một cách lặng lẽ, tức lấy lợi ích đối phương làm trọng đồng thời mở đường cho lợi ích của mình.

Nhờ vả người giúp đỡ, ban đầu đưa ra yêu cầu rất cao, kết quả đạt vừa phải, đối phương không giúp được anh đầy đủ, trong lòng rất ân hận nên dễ dàng chấp nhận yêu cầu nhỏ hơn của anh. Hay là anh tiến dần dần, bắt đầu yêu cầu việc nhỏ rồi sau đến việc lớn bởi vì người ta đã có cảm tình tốt với anh và tin tưởng anh, thành ra có thói quen gật đầu khi anh yêu cầu. Trước cao sau thấp có thể tạo thành giả tượng anh đang nhượng bộ lui bước. Từ nhỏ tới lớn lại khiến cho đối phương không nhận ra ý đồ, được đằng chân lân đằng đầu của anh.

Trong giao tế hàng ngày, đa số không nên đối lập. Cần nhớ "Lưỡng hồ tương tranh, tất hữu nhất thương" lai con hổ đánh nhau tất một con bị thương). Chớ có cho dầu vào lửa thành bi kịch cháy nhà ra mặt chuột. Nhường người ta một bước không phải là kém. Nếu anh có lý mà lại nhường thì mọi người không những công nhận anh đúng mà lại còn ca tụng anh khoan dung đại lường, khiến cho anh đạt đến bước mọi người đều thán phục.

1 Đầu tiên lui bước, cuối cùng thắng lợi

Đầu tiên lui bước, cuối cùng thắng lợi là một cẩm nang diệu kế hiếm có trong quan hệ giao tế. Đầu tiên anh tỏ ra coi trọng lợi ích của người, thực chất là mở đường cho lợi ích của anh. Khi làm việc gì có nguy hiểm, nên bình tĩnh nhường một bước thì sẽ có kết quả mỹ mãn.

Bước thứ nhất của thành công là làm sao lợi ích và ý đồ của mình được giấu kín như bưng khiến cho đối phương thấy anh hợp với họ nên vui lòng làm theo yêu cầu của anh.

Tôn trọng và đề cao quan điểm và lợi ích của người khác, đó là pháp bảo hữu hiệu nhất để khiến cho người ta hợp tác với anh. Mọi người thường không sử dụng đúng đắn pháp bảo này bởi vì họ hay quên rằng hễ quá cường điệu nhu cầu của mình thì người khác vốn có cảm tình cũng sẽ thay đổi thái độ.

Muốn làm cho người ta cảm động thì phải nhằm vào nhu cầu của người ta. Anh phải hiểu rằng muốn người ta làm điều gì thì phương pháp duy nhất là làm sao cho người ta tự nguyện. Đồng thời phải nhớ rằng, nhu cầu của con người thì mỗi người một khác, mỗi người có đam mê riêng. Chỉ cần anh tin yêu ý tưởng thực sự của đối phương, nhất là ý tưởng có quan hệ đến kế hoạch của anh thì anh có thể nhằm vào đam mê của họ mà ứng phó họ. Đầu tiên anh khiến cho kế hoạch của anh thích ứng với nhu cầu của người ta thì sau đó kế hoạch của anh mới có khả năng thực hiện.

Ví dụ thỏa mãn được 1/4 nhu cầu chủ yếu của đối phương thì đã khéo léo dẫn dụ tâm lý của đối phương, khiến cho phải đi theo anh. Nếu như anh quá nhấn mạnh ưu điểm của mình, toan tính chiếm thượng phong thì đối phương sẽ tăng cường cảnh giác. Cho nên trước tiên cần để lộ khuyết điểm và sai sót của mình để cho đối phương cảm thấy họ ưu việt hơn anh nhưng không nên bộc lộ khuyết điểm thật sự khiến cho đối phương thừa cơ thâm nhập.

Có người được người ta nhờ vả thì tâm lý xuất hiện cảm giác ưu việt hơn người, có khi lại còn trách người nhờ vả quá e dè. Khi anh thấy mình sắp bị người ta trách móc thì có thể tự mình phê phán mình, đối phương thấy thế không nỡ trách móc anh nữa.

Simon là một nhà luyện kim nổi tiếng ở Mỹ tốt nghiệp đại học ở Mỹ, lại lấy bằng thạc sĩ ở Đức. Nhưng khi Simon mang văn bằng đi tìm chủ mỏ Kiate lớn ở miền tây nước Mỹ thì lại gặp phiền hà. Chủ mỏ là một người tính tình cổ quái, lại rất cố chấp, bản thân ông ta không có

văn bằng nào cả cho nên không tin người có văn bằng, càng không tin các vị kỹ sư lý lẽ thao thao. Khi Simon trình văn bằng nghĩ rằng chủ mỏ sẽ vui mừng khôn xiết, không ngờ Kiate lại nói không chút khách khí: "Tôi sở dĩ không muốn dùng ông vì ông là thạc sĩ của đại học Franhford của Đức, trong đầu anh toàn là một đông lý luận vô bổ. Tôi không cần kỹ sư lý luận thao thao bất tuyệt, Simon rất thông minh, nghe xong không chút giận dỗi trái lại, nói rất bình tĩnh: "Nếu nhu Ngài đồng ý không mách với cha tôi, tôi xin nói với Ngài một bí mật'!. Kiate đồng ý. Simon bèn nói nhỏ: "Thật ra tôi không học hành gì ở Frankfourd cả, ba năm đó chỉ chơi linh tinh
Thôi”. Không ngờ, nghe đến đó Kiate cười hì hì, nói: "Tốt lắm, mai anh đến làm việc". Như vậy Simon đã lùi một bước để dễ dàng thuyết phục được người ngoan cố.

Có thể có người cho Simon làm như thế không hay lắm nhưng vấn đề là có thể giải quyết được sự việc mà không tổn thương người khác là được. Đương nhiên Simon không thể tự mình đánh giá học thức của mình được vì thế dù tự đề cao học thức của mình thì cũng
không thật sự khiến cho tri thức của mình tăng thêm dù chỉ một phân một ly; hạ thấp xuống thì học vấn cũng không giảm đi chút nào.

Nhà chính trị Mỹ nổi tiếng là Farins 30 tuổi đã làm hiệu trưởng đại học Chicago. Có người lo rằng ông trẻ tuổi như thế liệu có cáng đáng nổi chức vụ hiệu trưởng hay không. Ông bèn nói: "Một người 30 tuổi hiểu biết ít phải nhờ cậy trợ lý rất nhiều điều. Mọi người bèn an tâm. Khi gặp tình huống như thế nhiều người thích chứng tỏ mình giỏi hơn người khác. Nhưng một lãnh tụ thật sự có năng lực thì không vỗ ngực khoe khoang. Cái gọi là "khiêm tốn khiến người ta phục, khoe khoang khiến người ta ghét" chính là đạo lý này.

Nhượng bộ thực ra chỉ là rút lui tạm thời, có khi lùi một bước , tiến ba bước. Để tránh khỏi thua thiệt lớn không thể không chịu mất mát chút ít. Tổng thống đầu tiên của nước Mỹ Washington đương nhiệm thì phó tổng thống Dretdon chỉ là một chức danh không có thực quyền, nhưng Dretdon lại cố làm ra vẻ có thực quyền. Nhiều khi diễn thuyết,

Dretdon nói những chuyện tiếu lâm về chức vụ phó tổng thống của ông. Như thế không phải ông làm mất giá trị của mình, trái lại, người ta lại phục và ủng hộ ông.

2. Khéo dùng "bình mới đựng rượu cũi"

Có một phương pháp bề ngoài nhượng bộ, thực tế bên trong lại là tiến lên một bước. Cái gọi là "đổi nước không đổi thuốc" hay "bình mới rượu cữ', đổi bình mới là nhượng bộ song rượu vẫn là rượu cũ, rượu lại càng mạnh vì đối phương không ngờ vẫn là rượu cũ.

Có một lần, diễn viên hề nổi tiếng thế giới Hầu Ba nói trong lúc biểu diễn: "Tôi ở một khách sạn, phòng vừa hẹp vừa thấp, chuột cũng phải gù lưng". Chủ khách sạn nghe nói vô cùng tức giận, cho là Hầu Ba nói xấu khách sạn của ông, dọa đi kiện. Hầu Ba dùng một biện pháp vừa giữ quan điểm của mình, vừa tránh được phiền phức. Ông thanh minh trên ti vi tỏ ý xin lỗi: "Tôi có nói trong phòng khách sạn tôi ở chuột đều gù lưng. Câu nói đó sai, bây giờ tôi xin trinh trọng đính chính chuột ở đấy không có con nào gù lưng cả". Nói ngay cả chuột cũng gù lưng là nói khách sạn vừa hẹp vừa thấp. Nói chuột ở đây không có con nào gù lưng cả thì tuy phủ định khách sạn hẹp và thấp nhưng khẳng đình khách sạn có chuột và hơn nữa lại nhiều chuột. Hầu Ba xin lỗi, đính chính nhưng thực ra là phê bình khách sạn thiếu vệ sinh, vẫn giữ được quan điểm cũ nhưng mức độ châm biếm lại sâu sắc hơn.

Lại như đại học Newton nước Anh có một sinh viên tên là Elsenlit do biết làm thơ nên có chút danh tiếng trong sinh viên. Một hôm anh ta đọc thơ của mình cho bạn bè nghe. Có một bạn học là Charles nói: "Thơ của Elsenlit hết sức dở ". Elsenlit yêu cầu Charles xin lỗi. Suy nghĩ một lúc Charles đồng ý xin lỗi, nói : "Xưa nay tôi rất ít rút lời nói lại nhưng lần này tôi nhận sai. Vốn tôi tưởng bài thơ của Elsenlit lấy từ trong một cuộn sách của tôi, nay tôi xem lại bài thơ vẫn còn trong cuộn sách đó". Nói tưởng là Elsenlit chép bài thơ trong sách, hay nói trong sách vẫn còn bài thơ đó đều là nói Elsenlit ăn cắp thơ. Lời

nói đổi khác mà ý tứ không đổi, trái lại giá trị châm biếm lại gia tăng. Vận dụng "bình mới rượu cũ" cần chú ý mấy điểm sau đây:

1. Phải có mục đích rõ ràng

Phương pháp biện luận phục vu mục đích biện luận. Vận dụng phương pháp "bình mới rượu cũ" là trong tình hình biện luận bất lợi bèn đổi góc độ để kiên trì quan điểm lập trường của mình. Nếu như bỏ rơi mục đích của biện luận thì trở thành vấn đề thuần túy kỹ thuật, thành trò chơi chủ, như vậy không còn có giá trị, ý nghĩa gì nữa.

2. Bình mới đựng rượu cũ thì có nhiều cách đựng, nhưng then chốt là ở một chữ khéo. Các ví dụ kể trên đều rất khéo. Ví dụ, phủ định một cách trừu tượng, khẳng định một cách cự thể. Phủ định cái nhỏ, cái thấp của khách sạn nhưng khẳng đình khách sạn có chuột, hơn nữa lại nhiều chuột. Kết quả đều nói điều kiện vệ sinh của khách sạn rất kém, chẳng qua thay đổi góc độ một cách khéo léo. Hay sử dụng cách giải thích khác ý nghĩa từ ngữ. Giải thích khác một cách khéo léo là đã đổi bình cũ bằng bình mới như trường hợp Charles giải thích khác mà ý vẫn như cũ.

Phương pháp lùi để tiến có rất nhiều ưu điểm. Có thể lấy giả làm nhân, lấy hư che thực, hư thực bất định. Quả khiến đối phương khó nắm bắt, phòng bị.

3. Lưỡng hổ tượng tranh bất hữu nhất thương

Vợ chồng cãi nhau thường là từ những việc nhỏ. Nếu một bên quá lời một chút, đối phương không nhân nhượng mà lại bù lu bù loa lên thì tất sẽ xảy ra "chiến tranh". Dưới đây là hai vợ chồng đập từ cái cốc đến chiếc ti vi đáng để chúng ra rút kinh nghiệm.

Chủ nhật hai vợ chồng cô Vương đều ở nhà. Do trong công việc vừa qua gặp chút phiền toái cho nên gần đây tinh thần của chồng xuống dốc. Cô Vương suốt buổi sáng lau nhà, quét dọn, rửa bát đĩa còn chồng thì ngồi đọc báo trên đi văng, hết lật qua rồi lật lại. Cô Vương biết gần đây chồng không được vui lòng nên cũng không nhờ giúp việc nhà.

Khi cô Vương rửa ấm tách, bất cẩn gạt cốc nước chè của chồng rơi xuống đất vỡ tan. Hôm qua cô Vương đã đánh vỡ một chiếc cốc rồi, không ngờ hôm nay lại đánh vỡ một chiếc nữa. Bộ tách trà này của một người bạn học của chồng mang từ Nhật Bản về tặng. Tách rất tinh xảo, nên chồng cô rất qúy, nhiều khi cầm lên ngắm nghía không ngớt lời ca tụng "vật bất phàm trong thế tục" này. Ngày thường chồng không nỡ đem ra dùng vì sợ nhỡ tay đánh vỡ, gần đây do trong lòng bực bội cho nên đem ra ngắm nghía giải phiền. Không ngờ vợ lại đánh vỡ hai chiếc, mặt bèn dài ra lườm vợ. Cô Vương cũng nổi nóng: "Hai cái cốc ranh mà đau lòng đến thê' tựa hồ tôi không bằng hai chiếc cốc đó: Chớ có bực tức người ngoài mà về nhà cả ngày nhăn nhó với tôi. Lấy vợ làm nơi xả giận, sao đáng mặt hao hán! Ra oai thì cứ đi đâu mà ra oai. Người có bản lĩnh không xem hai cái cốc qúy hơn vợ " . Thế là chọc tổ ong bò vẽ, hình ảnh êm ái tốt đẹp xưa
nay lập tức tan biến trong lòng người chồng, bây giờ chỉ có một cơn giận đang trào lên đến cổ. Vốn đã phiền não đau khổ vì phiền toái trong công tác, nay vợ lại châm chọc nên chồng thấy cái nhà này chả còn cái gì đáng qúy, bèn quát: "Tôi bất tài, tôi bất tài, ừ thì tôi bất tài. Ngoài đường hiếm thằng có tài, rủi cho cô không có sô' hưởng phúc lấy phải cái thằng bất tài này làm chồng". Vợ cũng không chịu thua: "Cũng không biết chừng, hôm nào tôi tìm được một chàng cho anh xem".

Thế là đã vượt ra qũy đạo vợ chồng trò chuyện rồi, không còn đạo lý nữa. Chồng vớ ngay chiếc phích nước trên bàn ném xuống sàn vỡ đánh "bình". Cô Vương nát lòng nát dạ, gào lên “Đập đi, đập nữa đi, đập hết đi". Chồng đã hoàn toàn không tự khống chế được rồi. Càng nghe vợ gào thét càng điên tiết, không còn nhớ gì tình nghĩa vợ chồng nữa, trong hoàn cảnh này không ai tự kìm chế được, càng không ai có thể nhượng bộ.

Khi cô Vương bình tĩnh lại thì chiếc ti vi Nhật vừa mới mua đã vỡ tan tành, mất toi gần một vạn bạc. Vợ chồng cãi lộn là việc phổ biến bởi vì đã có quá trình tiềm ẩn rồi mới đột nhiên bùng nổ thành “chiến tranh". Những vấp váp trong công tác dẫn đến tinh thần sa sút là nhân

tố tiềm ẩn của loại chiến tranh này. Vợ đánh vỡ cốc là đột phá khẩu của tâm lý khẩn trương đó. Cô Vương thì cho là mình đã chịu đựng quá đủ mà chồng không thông cảm, lại vì một chiếc cốc cỏn con trách mắng vợ cho nên lập tức bùng lên phản cảm. Hai vợ chồng từ chuyện chiếc cốc chuyển sang chuyện này chuyện nọ. Trong quan hệ vợ chồng tất nhiên không tránh khỏi, “chiên tranh" mà hậu quả hai vơ chồng đều không lường trước được.

Điều kiện duy nhất để tránh khỏi bùng nổ chiến tranh là phải có một bên chủ động nhượng bộ. Khi chồng trách mắng vợ, nếu cô Vương chủ động nhượng bộ thì chồng Lập tức cảm thấy không công bằng đối với vợ sẽ hối hận ngay. Cũng vậy, khi vợ oán trách, nếu chồng chủ động nhượng bộ thì vợ thông cảm tình trạng tâm lý căng thẳng của chồng mà tự trách mình vô ý đánh vỡ cốc làm cho chồng thêm bực tức.

Tình hình từ việc bé xé ra việc to như thế không phải chỉ có trong quan hệ vợ chồng mà cả trong cuộc sống giao tế hàng ngày khác cũng thường gặp phải bình tĩnh không để đổ dầu vào lửa khi đối phương đang bực tức giận to tiếng la lối. Cần phải nhớ, lưỡng hổ tương tranh tất hữu nhất thương (hai con hổ đánh nhau tất một con bị thương) .

4. Nhượng người một bước không phải là hèn

Tổng thống Mỹ Masinri bị phản đối kịch liệt trong vấn đề nhân sự. Một lần, hạ nghị viện họp, một hạ nghị viên mắng ông một cách thô bạo. Ông nhẫn nại lặng thinh. Chờ khi đối phương mắng xong, ông mới nói một cách nhẹ nhàng: “ Bây giờ ông đã hả giận rồi phải không ? Theo lý ông không có quyền mắng tôi như thế nhưng bây giờ tôi sẵn sàng giải thích tỉ mỉ cho ông rõ...”. Sự nhường nhịn của ông khiến cho đối phương đỏ mặt, mâu thuẫn bèn hòa dịu lại. Nếu như Masinri không nhẫn nhịn lợi dụng chức quyền cua mình phản kích dữ dội thì làm sao đối phương có thể phục được. Cho nên khi hai trên đang ở trong tình thế nóng bỏng, người có lẽ phải mà nhẫn nhịn thì dễ dàng khiến đối phương "hạ nhiệt độ". Có những phương pháp nhượng bộ sau đây

1. Mở lối thoát “anh đúng, tôi đúng, mọi người đều đúng”

Trong cuộc sống có một số người đặc biệt cố chấp, dễ dàng nổ ra tranh luận với người khác vì những việc cỏn con hơn nữa lại rất nóng nảy. Lúc đó người có lý vẫn phải khoan dung tha thứ, có thể một mặt giải thích một mặt điều hòa chiết trung, tốt nhất là dùng lối nói ôn hòa “ đánh mỗi bên 50 roi” hay “anh đúng, tôi cũng đúng" để

tranh mở rộng xung đột có một ông đến nhà bố vợ ăn cơm cùng cha vợ đàm luận về việc xây dựng con đường cao tốc. Chàng rể nhấn mạnh đường cao tốc trù trừ mãi không khởi công là do khuyết điểm của các bên hữu quan. Cha vợ thì lại cho là căn bản không nên xây dựng con đường cao tốc này. Hai cha con kẻ nói qua người nói lại, tranh luận ngày càng gay gắt. Cuối cùng cụ nhạc lại dắt dây đến phê phán chàng rể là lớp trẻ phổi bò không biết cân nhắc nặng nhẹ. Chàng rể sợ tranh luận nữa sẽ tổn thất tình cảm bèn khéo léo nói rằng: "Có lẽ quan điểm cha con mình không hợp nhau, nhưng không sao. Có lẽ cha con mình đều đúng cả, cũng có thể cha con mình đều sai cả, chưa biết sự tình sẽ ra thê'nào". Như vậy chàng rể vừa mở lối thoát cho mình, vừa hóa giải cuộc tranh luận mà kết quả là có khi bị cha vợ mắng cho một trận mất mặt.

2. Dập tắt lửa giận, việc này chẳng qua bình thường thôi

Nhiều lúc hai người nổi nóng với nhau là vì không hiểu nhau. Lúc đó người có lý không nên dĩ nộ chế nộ, mắng mỏ người không có lý. Phương pháp tốt nhất là giải thích cho hai bên hiểu nhau, xin lỗi nhau, an ủi nhau, thông cảm nhau.

Trong một bệnh viện nọ, bệnh nhân chen chúc chật phòng khám. Một bệnh nhân sắp hàng đã lâu đến mở xem hết cả một tờ báo mà vẫn không nhích lên một bước. Anh ta nổi xung, gõ cửa kính thét bảo người trực ban: “Bệnh viện của các anh là thứ bệnh viện gì vậy ?Bao nhiêu người sắp hàng, anh không thấy ư ? Sao không tìm

cách giải quyết? Chiều nay tôi còn có việc gấp". Người trực ban bèn giải thích ôn tồn: “Rất đáng tiếc phải để bác chờ lâu thế. Bác sĩ đi mổ rồi, một ca cấp cứu nghiêm trọng, chưa xong. Tôi thử gọi điện thoại một lần nữa xem bao giờ bác sĩ có thể về. Xin các bác chịu khó chờ một chút". Bệnh nhân sắp hàng lâu không được khám, trách nhiệm không thuộc về

người trực ban. Nhưng tuy bệnh nhân trách sai, trực ban vẫn nhẫn nhịn một mặt giải thích, một mặt an ủi. Nhẫn nhịn hay hơn đổ dầu vào lửa.

3. Với người hung hăng thì bảo mọi sự xin cứ trách tôi

Đối với người hung hăng, bất chấp đạo lý, nếu cãi nhau với họ tất sẽ thiệt. Lúc này, phương pháp tốt nhất để hóa giải bão táp là người có lý dũng cảm đứng ra gánh vác trách nhiệm, dùng phương pháp tự trách mình để đáp lại lời lẽ hung hăng, nhu khắc cương. Có một cô bán hàng gặp một ông đem trả lại chiếc nồi cơm điện. Chiếc nồi cơm điện đã được dùng rồi, không còn mới nguyên nữa nhưng ông ta cứ hùng hổ bảo: "Tôi mới dùng có hơn một tháng đã hỏng rồi, hàng hóa gì thế ?". Cô bán hàng nhẫn nại giải thích, ông ta càng hét
to văng tục: "Phải đổi cho tôi, sao lại chỉ bán không chịu đổi buôn bán kiểu chó má gì thế?" . Cô bán hàng tuy có lý nhưng để cho không tranh cãi nữa, bèn nhẹ nhàng nói: "Nồi cơm điện này đã dùng một thời gian rồi, không có vấn đề về chất lượng, theo qui định không thể trả lại. Nhưng bác cứ muôn trả lại, thôi thì bán quách cho tôi có được không? Khi cô bán hàng đang lấy tiền thì con người thô bạo này đỏ mặt không tranh cãi nữa, bỏ đi. Rõ ràng lòng khoan dung, tự trọng của cô bán hàng đã phát huy tác dụng tốt, làm bộc lộ cái vô lý và hèn hạ của đối phương khiến cho sự việc không vỡ lở to ra.

4. Ngăn cản tranh chấp : "Thôi, tôi chỉ nhắc nhở anh "

Một ông chồng suốt đêm không về nhà, hôm sau mới lò dò về. Vợ trách móc mấy câu, lời qua tiếng lại cãi nhau. Bỗng nhiên vợ nói: "Thôi, thôi chả có gì phê phán, chồng đi suốt đêm đã trở thành thời thượng" em chỉ nhắc anh: "Ta về ta tắm ao ta dù trong dù đục ao nhà vẫn hơn". Vợ tuy có lý nhưng không muốn chó cùng bứt dậu nên nhẹ nhàng kết thúc cục diện không để nổ ra "chiến tranh”

5. Gỡ bế tắc, vợ chồng lại quan hệ bình thường .

Vợ chồng trong cảnh chiến tranh lạnh, nếu một người ở nhà, một người ra ngoài thì tình hình còn dễ chịu. Nếu cả hai đều chơi bời lêu lổng ngoài đường cả thì 10 phần 7 phần đổ vỡ. Nếu cả hai đều ru rú trong nhà thì gia đình trở thành địa ngục. Dù rằng cả hai vợ chồng

không ai muốn chiến tranh lâu dài song vấn đề khó khăn ở chỗ ai là người chủ động phá bỏ thế bí. Đại đa số trường hợp, nam giới nên làm lành trước, cũng có khi nữ giới chịu lép vế trước. Dù sao, chỉ cần hai bên muốn gia đình nhanh chóng kết thúc chiến tranh lạnh, khôi phục "bang giao" bình thường thì nên tham khảo mấy điều sau đây .

a. Không nên nói năng quyết liệt quá, phải để cho đối phương còn đất sống.

b. Mời bạn đến nhà chơi, rủ nhau đi xem phim, lợi dụng cơ hội giảng hòa.

c Lặng lẽ tỏ ra "ân cần" với đối phương.

d. Ra ngoài công tác, gọi điện thoại về kiếm cớ nói chuyện thân tình coi như không chuyện gì xảy ra.

e. Nhờ đối phương giúp một việc nhỏ gì đó để phá tan băng giá.

f. Giả vờ ốm để đối phương phải quan tâm.

Nói tóm lại, có nhiều phương pháp phá vỡ cục diện bế tắc, vợ chồng oán giận nên giải không nên kết, điểm cơ bản là: Trong bất kỳ tình huống nào không được ra oai cho đối phương biết mặt, trừng phạt giày vò đối phương, buộc đối phương phải cúi đầu nhận tội mới thôi. Lấy lời giảng giải dù phải cãi nhau còn hơn chiến tranh lạnh, ác là kinh nghiệm vợ chồng xưa nay đã đúc kết nên. Còn nếu một khi xảy ra triến tranh lạnh mà có người khác giúp hòa giải thì hai bên nên mỗi người nhẫn nhịn một chút.

Nói tóm lại, là người không nên quá cố chấp, nếu sai anh nên xin lỗi và hòa giải, nếu như có lý anh cũng nên nhượng bộ rồi cuối cùng đối phương sẽ hiểu lòng khoan dung, độ lượng của anh.

Kế: 14 Kế lự trào

Lợi dụng thang thuốc hạ nhiệt lùi bước như thê'nào?

Hài hước thường được xem là nghệ thuật ngôn từ chỉ có những người thông minh mới sử dụng được và tự trào được xem là đỉnh cao của hài hước. Cho nên tự trào phải là người thông minh trong người thông minh, cao thủ trong cao thủ. Tự trào là một kỹ thuật mà người không có lòng tự tin không dám sử dụng bởi vì tự trào yêu cầu mình chửi mình, cũng có nghĩa là đem ra chế giễu những sai sót, khuyết tật của mình, không che giấu chỗ xấu, chỗ thẹn, không tránh né mà trái lại phóng đại, khoa trương, mổ xẻ chúng ra rồi sau đó mới dẫn dắt, hóa giải khiến cho mọi người cười vui. Không có tâm tính siêu thoát thì không thể nào làm được việc này cho nên những kẻ tự cho mình là phải, so đo tính toán, ghen ghét đố ky khó lòng làm được.

Tự trào không tổn thương ai cả, rất an toàn. Anh có thể dùng tự trào để khuấy động không khí chuyện trò, giải tỏa khẩn trương. Trong cảnh bế tắc có thể tìm ra lối thoát, giữ được thể diện, ở nơi công cộng khiến cho mọi người hứng thú, trong hoàn cảnh đặc biệt có thể nói bóng nói gió châm chích kẻ tiểu nhân càn quấy.

1. Tự mình cù, tự mình cười

Trong giao tế gặp khi quẫn bách, xấu hổ thì dùng tự trào không những dễ tìm ra lối thoát mà lại thường sinh ra hiệu quả hài hước. Cho nên tự mình cù nách mình, tự mình cười, tự mình cười trước là một thủ đoạn thoát thân rất cao minh.

Tương truyền ngày xưa có một học sĩ họ Thạch lần nọ cưỡi lừa vô ý té xuống đất, người khác không biết làm thế nào, còn ông học sĩ họ Thạch lại lồm cồm bò dậy nói "May tôi là học sĩ Thạch (đá) chứ là học sĩ Ngõa (ngói) thì ngã vỡ tan rồi". Cả đám người vây quanh phá nên cười thoải mái khiến cho ông học sĩ khỏi thẹn. Một ông béo ngã lăn quay nói: "May mà béo núc ních chứ nếu không thì đã gãy hết xương rồi. Một ông

gầy ngã lăn quay lại nói :"May mà nhẹ cân chứ không thì đã nát thịt". Có một bà vợ chế giễu ông chồng học giả lùn, ông ta cười hì hì bảo: "Lùn hóa hay, nếu tôi không phải cao 1m57 thì làm sao trước tác cao bằng tôi được? Nếu tôi không vừa nhỏ vừa yếu thì bà làm sao đánh gục tôi được Nói xong, cả hội cười xòa vỗ tay khen "Tuyệt, tuyệt “. Cho nên khi tự trào phải công kích mạnh chỗ yếu của mình mới dễ dàng làm cho mọi người hứng thú, tất nhiên không phải một mình anh cười mà cả hội đều cười. Sau khi kháng chiến thành công, Trương Đại Thiên từ Thượng Hải về Tứ Xuyên quê nhà. Trước khi ra đi, bạn bè đặt tiệc tiễn chân và đặc biệt mời Mai Lan Phương dự. Tiệc vừa bắt đầu, mọi người mời Trương Đại Thiên ngồi ghế chủ tọa. Ông Trương nói: "Mai Lan Phương tiên sinh là quân tử mời ngồi ghế chủ tọa, tôi là tiểu nhân xin bồi tọa". Mai Lan Phương và mọi người chưa hiểu ý của ông. Trương Đại Thiên giải thích: "Không phải có câu "Quân tử động khẩu, tiểu nhân động
Thủ” (quân tử động miệng, tiểu nhân động tay) hay sao?Mai tiên sinh hát kinh kịch là động khẩu, tôi vẽ tranh là động thủ nên tôi mời Mai tiên sinh ngồi ghếch tọa".

Mọi người cả cười và mời cả hai ông ngồi hai ghế song song ở hàng đầu. Trương Đại Thiên tự trào là tiểu nhân, tựa hồ như tự hạ mình nhưng ý tại ngôn ngoại, ở đây biểu thị tấm lòng rộng mở của ông và tạo ra không khí cởi mở của bửa tiệc. Có một ông muốn ra nước ngoài học tập, vợ đùa: “Anh đến xứ đào hoa e lại mê cô nào khác!". ông chồng cười bảo: "Em xem bộ dạng của anh đây: mặt lưỡi cà , chân vòng kiềng, đứng giữa đường e không ai liếc mắt".

Lời nói đó làm cho vợ vui vẻ. Mọi người đều sợ tướng mạo mình có khiếm khuyết nhưng ông chồng này lại phô trương cái tiện thiên bất túc và không hổ thẹn. Tự trào như thế biểu thị tâm hồn tiêu sái và nhân sinh trí tuệ, có hiệu quả hơn là thề thốt với vợ nhất định không trêu hoa ghẹo nguyệt. Trong mắt vợ lúc này ông biện thành vô cùng đẹp, vô cùng đáng yêu. Trong giao tế khi anh sa vào quẫn bách thì có thể nhờ tự trào thoát thân mà vẫn giữ được thể diện. Một câu lại bộ nọ tổ chức chiêu đãi, một chiêu đãi viên lỡ tay làm đổ rượu trên chiếc đầu hói của một

qúy khách người chiêu đãi viên sợ hãi cuống cuồng, quan khách lặng người, nhưng vị khách này lại mỉm cười nói: “ Chú em, chú cho rằng phương pháp trị liệu bệnh hói này có hiệu quả ư”. Tất cả bàn tiệc cười vang, cục diện bế tắc được hoá giải. Vị qúy khách này dùng tù trào để biểu lộ lòng khoan dung của mình, đồng thời vẫn giữ được sự tôn nghiêm của mình, xua tàn cảm giác xấu hổ.

Cho nên tự trào đúng lúc đúng độ là một loại hàm dưỡng, một kỹ xảo giao tế đầy ma lực . Tự trào có thể tạo ra không khí thoải mái, hài hòa. khiến cho anh có thể sống thanh thản tiêu sái, khiến cho người khác cảm thốt anh đáng yêu và đậm nhân tình, nhiều khi lại bảo vệ thể diện một cách hữu hiệu, lấp lại được thăng bằng tâm lý.

2. Nhân vật đại chúng lại càng cần phải tự mình cười mình

Trong giao tế, những người có địa vị cao, các minh tinh trong khi tiếp xúc quần chúng dễ bị người ta cảm thấy quan cách. Có thể vì họ quá khẩn trương, có áp lực hoặc có thể vì họ chưa biết cách tiếp xúc với quần chúng. Thông thường, nói đùa một chút có thể hóa giải sức ép tâm lý và lại có thể làm cho người dân thường cảm thấy có tình người, mình cũng giống như dân thường khiến cho quần chúng thoải mái.

Loại ví dụ như thế nhiều không kể xiết. Các nghệ nhân kể chuyện, các nhà hoạt kê, những người dẫn chương trình thường dùng phương pháp này để chiếm cảm tình của quần chúng. Trong cuộc sống cũng không thiếu những người như vậy.

Một vị giáo sư tuy tuổi nhiều mà tóc ít để lộ ra một "mảnh đất nhẵn thín". Học trò thường lén gọi sau lưng là giáo sư hói. Về sau lúc lên lớp giảng bài ông bèn nói toạc nguyên nhân bị bệnh rụng tóc rồi còn thêm một câu tự trào: "Đầu không còn một sợi tóc cũng hay, ít ra khi tôi giảng bài thì phòng học sáng sủa hơn". Học trò cười ồ một cách đầy thông cảm, về sau không ai gọi ông là giáo sư hói nữa.

Đương nhiên tự trào không phải là tự làm nhục, không phải là bộc lộ cái xấu của mình, ở đây phải nắm vững mức độ. Cá tính hóa, hình tượng hóa và học được cách tự trào thì khiến cho ngôn từ của anh lý

thúcho những nhân vật thực sự vĩ đại biết cười mình và khích lệ người khác cùng mình cười. Họ cho và được tình người.

Tổng thống Lincoln cũng tự cười mình, nhất là về tướng mạo của mình. Có một lần ông kể một câu chuyện, ông nói: “Có lúc tôi cảm thấy mình là một người thô lỗ dạo bước trong rừng sâu gặp một bà già". Bà già nói: "Anh là người xấu xí nhất mà ta đã gặp". Tôi đáp lại: “Không, tôi không đồng ý". Bà cụ nói: "ít ra anh có thể ru rú trong nhà không ra khỏi cửa". Tôi đáp lại rằng: "Nhưng tôi lại không thể ru rú ở nhà. " Cười mũi mình dài hay cười mình làm việc gì đó không đẹp lắm khiến cho anh tương đối có tình người hơn. Nếu như anh đẹp trai tuấn tú thì hãy tìm khuyết điểm khác. Nếu quả không có khuyết điểm gì thì hư cấu ra, nói chung tìm khuyết điểm không khó lắm. Một huấn luyện viên bóng đá được người ta hỏi về một cầu thủ siêu sao. Ông nói: "Khi anh ta còn học năm thứ tư đại học thể thao thì là một cầu thủ có tài. Nhưng có một khuyết điểm là đã học năm thứ tư rồi".

Nếu đặc điểm, năng lực và thành tích của anh khiến người ta đố ky thậm chí oán ghét thì hãy cố gắng làm thay đổi nhưng thái độ đó. Ví dụ như có thể nói một câu đại loại như sau: "Thê giới không có người nào toàn diện kỳ mỹ ca, tôi là ví dụ tốt nhất".

Anh dùng việc tự cười mình để cười cùng mọi người, như vậy sẽ giúp người ta thích anh, cảm kích anh, thậm chí bái phục anh bởi vì sức mạnh hài hước của anh chứng tỏ anh có tình người. "Tôi thích anh" dẫn đến "tôi hiểu anh" và tiến tới "tôi tin anh". Như vậy, cuối cùng anh đạt được mục đích lấy được lòng tin của người khác. Khi người ta đã tin anh thì anh có thể ảnh hưởng người ta, khiến người ta phát huy tiềm năng giúp đỡ anh. Khi một người đã thông cảm với anh thì sẽ tích cực tiến đến hòa hợp với anh.

Kỳ thực bất kể anh là nhân vật lớn hay nhân vật nhỏ, tự trào đều có thể khiến cho anh được hoan nghênh gấp bội. Nhân vật lớn thì nhờ tự trào có thể giảm bớt đố ky, được cho là người hảo tâm. Nhân vật nhỏ tự trào đem lại niềm vui trong nỗi khổ, tự an ủi mình.

3. Người không tự trào là người nhỏ nhen

Thoải mái là phẩm chất quan trọng hàm súc trong hài hước.

Phàm lạc quan thì dù lâm vào vòng vây cũng vẫn thấy lóe ra tia hy vọng chứ không trời đất u ám, thê lương, ảm đạm, ủ rũ. Mô thức tư duy là "việc nhỏ" chứ không phải nhìn đâu cũng thấy gươm đao. Thường nghĩ khuyết điểm và bất tài của anh là điều tự trào của anh chứ không phải anh là nhất thiên hạ, hiếu thắng xông lên bừa bãi. Đó là tinh thần thoải mái. Thoải mái thường hàm ý siêu thoát nhưng không phát triển đến hư vô, cho nên vẫn là nhân tố tích cực, là một biểu hiện tốt đẹp của tình người. Trong sách Tính hài hước của người Trung Quốc có kể một câu chuyện như sau: Một diễn viên điện ảnh thập kỷ 60 xuống nông thôn tỉnh Tứ Xuyên thâm nhập thực tế. Giữa trưa gặp mưa, thấy một túp lều tranh có thể chui vào tránh mưa, ông đẩy cửa bước vào thấy hai vợ chồng già đang ôm nhau trên giường bèn vội vàng chạy ra, hết sức bối rối không biết nên đi hay nên ở. Không ngờ ông cụ chạy ra mời chào thân mật và giải thích: "Trời mưa không việc gì làm mà". Cụ bà cũng bảo: "Cũng đỡ lạnh một chút".

Sách Tuyển tập chuyện cười cũng có câu chuyện một ông khoe giàu, nói: "Nhà tôi không gì không có ". Ông giơ hai ngón tay, nói tiếp: "Chỉ thiếu có mặt trăng". Chưa dứt lời, người đầy tớ trong nhà nói: " Củi trong bếp hết cả rồi". Ông chủ bèn giơ thêm một ngón tay nữa nói: "Chỉ thiếu mặt trời, mặt trăng và củi".

Hai nhân vật trong hai câu chuyện trên đều tự cười mình trong lấn bấn nên đã tự giải thoát được, chứng tỏ họ có phong độ thoải mái. Hãy nghĩ xem, họ còn có cách nào tốt hơn?

Đứng ra ngoài mà nhìn thương tích của mình thì có thể vui một chút. Ông He vin Buroin đem tiền ban tích lũy cả đời đặt vào thị trường chứng khoán trong thời kỳ khủng hoảng năm 1929 và đã khuynh gia bại sản. Khi biết tin này, ông không kêu khóc mà chỉ nói: "Đến cũng nhanh mà đi cũng nhanh". Một đêm trắng tay, không thể không nói là "đi nhanh", nhưng có "đến nhanh" hay không? Không, đó là 40 năm tích cóp dành dụm của ông. Rõ ràng ông đã nhảy ra ngoài tái nạn của mình mà tự trào.

Ông Khải Nhan Động có câu chuyện như sau: Lưu Thể và cháu là Lưu Huyền đều rất có học thức nhưng phạm pháp bị bắt. Quan huyện không biết họ là đại trí thức cùm hai tay họ. Lưu Thể nói: "Chỉnh thiên tại gia trung tọa trước, tựu thị bất liễu gia". Lưu Huyền nói: “Ngã dã thị chung nhật phụ gia nhi tọa, tựu thị bất kiến
phụ”. Họ đã dùng các chữ đồng âm dị nghĩa để tự trào. Âm "gia" có hai chữ, một chữ là cái cùm, một chữ là ngôi nhà. Âm "phụ” có hai chữ, một chữ là vợ, một chữ là mang cùm. Cho nên Lưu Thể nói: "Suốt ngày ở trong cùm (thành suốt ngày ở trong nhà) mà không có nhà ". Còn Lưu Huyền nói: "Cháu cũng suốt ngày ngồi mang cùm (thành suốt ngày ngồi với vợ) mà không thấy vợ ". Tự trào của họ rất trí thức. Họ bị cùm không thấy nhà không thấy vợ. Họ tự trào nên đã chiến thắng bi kịch. Còn tâm tính nhỏ nhen là kẻ thù của thoái mái, hào phóng. Người nhỏ nhen luôn luôn kêu khổ. Đường Nạp Đức lên thủ đô chơi một ngày, về nhà kêu với bạn ở một đêm khách sạn mất 600 đồng. Bạn bè nói: "Đáng gì, tôi tin rằng ông đã tham quan được bao nhiêu cảnh đẹp thủ đô thú vị lắm rồi". Đường Nạp Đức giãy nảy lên: "ô, tôi không xem được cái gì cả. Anh tưởng tôi ngu hay sao mà mất bao nhiêu tiền thuê phòng lại không tận dụng tối đa? Đường Nạp Đức được mất những gì đã rõ, anh ta giống với Trần Mỹ Sinh trong truyện của nhà văn Cao Hiểu Thanh. Cao Hiểu Thanh lên thủ đô chẳng may bị ngất được người ta đưa vào khách sạn 5 sao. Sau khi đã tỉnh lại, khách sạn thanh toán, ông kinh hãi thấy quá nhiều tiền. Ông ngồi suy nghĩ một lúc rồi nằm lên đi văng lăn qua lăn lại, leo lên giường nhảy nhót cho đã đồng tiền thuê phòng. Trần Mỹ Sinh và Đường Nạp Đức đều thành đối tượng cho nhà văn châm chọc gây cười. Vì thế thoải mái; phóng khoáng rất quan trọng. Cuối cùng cần nói rõ: Khi tự trào phải siêu thoát nhưng không nên gai góc mà cũng không nên tự làm nhục.

Nhiều học giả cho rằng, cười khuyết điểm vì ngu dốt của mình là cảnh giới tối cao của nghệ thuật hài hước. Nhưng dẫn đến tình thế như thế nào thì khác nhau. Nếu như chúng ta tự trào đến mức quá đáng, trở thành ngu xuẩn, đáng trừng phạt thì chúng ta sẽ cảm thấy nhục. Cho

nên đằng sau tự trào phải là tư tưởng vững chắc bản thân mình tốt đẹp, mà thái độ tự trào là sự siêu thoát những chướng ngại của bản thân.

4. Tự mắng mình là an toàn nhất

Khi anh muốn kể chuyện tiếu lâm hay nói một câu hóm hỉnh thì an toàn nhất là tự nói mình. Nếu như anh cười anh thì ai không lượng thứ? Có một luật không thành văn: Ai tự cười mình thì có quyền cười người khấc.

1. Trong lúc sắp diễn thuyết nếu diễn giả có thể tư trào thỏa đáng thì là biểu hiện của trí tuệ và hàm dưỡng cao.

Diễn giả có thể pha trò một chút để làm dịu quan hệ với quần chúng khiến cho buổi nói chuyện thêm thi vị.

Ngày 9 tháng 2 năm 1930 nhân ngày sinh nhật thứ 70 của Thái Nguyên Bồi, các nhân sĩ Thượng Hải đất tiệc ở Quốc Tế phạn điếm để chúc mừng ông. Trong đáp từ, Thái Nguyên Bồi nói: "Các vị chúc thọ tôi đều là muốn tôi làm nhiều tiệc tốt. Tôi đã sống đến 70 tuổi, cảm thấy 69 năm làm toàn việc sai. Muốn tôi còn sống một vài năm nữa, hóa ra là muốn tôi làm sai mấy năm nữa". Tân khách nghe xong đều cười vang, cả bữa tiệc cười nói vui vẻ khôn xiết. Nếu như đáp từ của Thái Nguyên Bồi nghiêm túc quá, qui củ quá thì không thể tạo ra không khí hân hoan, chân tình như thế được. Tuy nhiên, khi sử dụng tự trào phải chú ý hoàn cảnh cụ thể, trong những trường hợp nghiêm trang hay bị ai thì không được dùng lối gây cười này .

2. Khi tự trào có thê giải tỏa tình thê' khẩn trưởng.

Trong điện ảnh hay ti vi thường đưa ra cảnhh hai người cùng muốn nói, nhưng khi người này mở miệng sắp nói thì đối phương cũng vừa mở miệng, thế là cả hai đều ngượng ngập, ngậm miệng lại. Cứ như thế lặp đi lặp lại hai ba lần. Người ngoài thì thấy hoạt kê nhưng người trong cuộc thì ngượng ngập . Có một lần một người gặp phải cảnh đó, bèn giải thoát bằng cách nói: "Hai chúng tôi cả thở cũng nhất trí”. Thế là mọi người đều cười xòa, nhẹ người, vui vẻ. Khi lần đầu gặp người ta thì anh bao giờ cũng cảm thấy khẩn trương, đó là điều tự

nhiên. Nếu suy nghĩ quá nhiều về lần sơ kiến đó thì càng khẩn trương. Để hóa giải tình thế đó, tự trào là một phương pháp khả thủ. Ví dụ như trong trường hợp đó có người nói: "Anh xem! Tôi khẩn trương quá hóa ra giống nhu say rượu trúng gió, tay run bần bật đây này". Nói như thế xong, tay không run nữa.

3. Cả gan tự chế diễu lại tỏ ra tự tin và giữ được thể diện.

Người thiếu tự tin hay rơi vào cảnh khó chịu, khó giữ được thể diện. Ví dụ khi anh lùn thì tự hào là thể tích nhỏ sức mạnh lớn, công nghệ càng cao máy móc càng nhỏ. Anh xấu xí mà lại gặp người đẹp thì nói: “Mặt tôi không đẹp mà lòng đẹp", "Cái nết đánh chết cái đẹp" v.v... Như lưng gù thì nói: "Lưu Đường còn mang sau lưng cái
bồi lớn hơn tôi!". Lưu Đường là viên đại thần giỏi hài hước thời Càn Long. Có một thầy giáo người Quảng Đông, nói tiếng Bắc Kinh không chuẩn, đáng lẽ nói: "Ngã hữu tử cá tỉ phương" thì lại thành ra "ngã hữu tử cá thỉ phóng" (tôi có 4 ví dụ thành ra tôi có 4 cái dắm) . Học trò cười ồ. Thầy nhanh trí ngâm ngay một bài thơ: "Tứ cá thỉ phóng, đại xuất dương tướng, các vị đồng học, mạc học ngã dạng, tảo nhật luyện hảo phổ thông thoại, niên khinh du sái hựu phiêu lượng" (Đánh 4 cái dăm, thật xấu hổ, các trò chớ bắt chước ta, hãy luyện tốt tiếng nói phổ thông, tuổi trẻ thoải mái lại đẹp trai). Học trò vỗ tay
khen hay.

4. Tự trào tỏ ra anh phóng khoáng cận nhân tình.

Tự chế diễu diện mạo hay việc làm không đẹp của mình khiến cho anh trở thành người dễ thân cận với mọi người. Một lần nguyên soái Trần Nghị đến nhà bà con ăn Tết trung thu, vừa bước vào nhà thấy một cuốn sách hay bèn cặm cụi đọc vừa đọc, vừa đánh dấu vào sách. Chủ nhà mấy lần mời ăn cơm, ông không đi, chủ nhà bèn mang hoa quả đến cho ông. Ông vừa đọc vừa ăn, cầm hoa quả chấm vào nghiêm mực đưa lên miệng. Chủ nhà ôm bụng cười. Trần Nghị bèn nói: "ăn một chút mực không hại gì, tôi đang cảm thấy trong bụng ít mực quá". (mực để viết chữ có nghĩa là tri thức) . Mọi người yêu Trần

Nghị chắc là có quan hệ với tính tình phóng khoáng, hài hước của ông chăng? Tóm lại, trong quan hệ xã giao, tự trào là linh đan kỳ diệu hiếm có. Không có cái gì hay hơn thì đem mình ra chế giễu là an toàn nhất, trừ phi anh mượn chó mắng mèo thì nói chung không khiến cho người ta ghét. Lời nói vàng ngọc của bậc trí giả là: "Anh muốn cười người, trước hãy tự cười anh .

5. Bạt tai không đánh người tự trào

Khi sai sót của anh dẫn đến phản cảm của người khác? nếu như có thể tự trào thỏa đáng thì dễ dàng được tha thứ. Cũng giống như hai người đánh nhau, một người bỗng ngã lăn ra tự nhận không phải đối thủ của người kia. Nếu như đối thủ không phải là tên vô lại thì sẽ cả cười chuyển giận làm lành, có khi còn đỡ kẻ chiến bại ngồi dậy. Có những trường hợp cụ thể như sau:

1 . Nếu như khi nói chuyện do khinh suất nhỏ dẫn đến đối địch thì chỉ cần tự trào sẽ hóa giải ngay. Ví dụ như lỡ văng tục, đối phương sa sầm nét mặt thì anh có thể tự chế giễu: "ôi, tôi thật là thô lỗ, chưa gột sạch những cái bẩn thỉu trong bụng, xin bỏ qua cho?", như vậy đối phương sẽ không bắt bẻ nữa. Hay khi tranh luận quá kích động, dùng từ khiếm nhã lại lớn tiếng khiến đối phương không bằng lòng, anh nên tập tức hãm lại và nói: "Xin lỗi, tôi dễ bị kích động quá, vừa rồi giống như gà chọi". Đối phương chắc chắn sẽ cười.

2 . Nếu khi nói năng đã tổn thương lòng tự trọng của đối phương, chạm vào vết thương âm thầm của đối phương thì sẽ gây ra tình thế nguy hiểm.

Nếu đối phương hàm dưỡng tốt thì sẽ lặng lẽ bỏ đi, nếu hàm dưỡng kém chắc sẽ trừng mắt xông lại toan đánh anh. Lúc đó, anh nên nghĩ đến biện pháp tự trào, phải nói lột cánh hài hước, chân thành để làm đẹp lòng đối phương. Ví dụ như anh ca tụng ưu thế của sức khỏe trước mặt người tàn tật, lại nói đến những việc mà người tàn tật đó không thể nào làm được, tất nhiên đối phương bất mặn. Lúc đó, anh có thể nói: "ô, nhưng nói cho cùng không phải hễ có sức khỏe là nhất. Trương Hải

Định bán thân bật toại mà 1à luyện được một bản lĩnh nổi tiếng thiên hạ còn tôi chân tay khỏe mạnh mà đầu óc giản đơn, mẹ thường mắng đầu óc bã đậu...”.

3. Khi lỡ miệng nói oan thì nên nhanh trí chuyển lời nói về phía mình.

Trong một phòng ngủ tập thể nọ, các sinh viên mới đến tranh nhau chỗ nằm. Cậu Bảy tranh nhau với cậu Tám đã lâu, thấy cậu nhỏ hơn mình mấy ngày mà nằm ở giường cuối bèn nói: "Thôi, cậu ở hàng cuối là nốt ruồi phú qúy của phòng chúng ta. Cậu lại họ Vương, sau này cứ gọi là "Vương nốt ruồi" nhé ". Người nói vô tâm, người nghe hữu ý, vốn cậu Tám mặt đầy tàn nhan xưa nay đã bực mình lắm, bây giờ làm sao không tức giận được. Cậu Bảy hối hận đã lỡ lời gây sự bèn lấy gương soi mặt mình rồi nói: !'ôi, hai má mình như sao trên trời từng chấm từng chấm mà đẹp sao! Tám này, nhìn xem mặt mình từng hàng từng hàng như sóng lớp sau đuổi lớp trước". Cậu Tám nghe xong không nhịn cười được, thì ra cậu Bảy mặt rỗ chằng rỗ chịt. Cậu Bảy đã sửa sai rất sáng suốt, vô ý mạo phạm người khác lập tức tự chế diễu mình mặt cũng rỗ chằng rỗ chịt, chẳng đẹp gì hơn bạn bị tàn nhang.

4. Trong hoàn cảnh mới, dùng tự trào đã hóa giải khoảng cách và ý thù địch.

Beri phụ trách văn thư một công ty nọ. Sau khi công ty này sát nhập vào một công ty khác, số phận của Beri trôi nổi bất định. Các bạn đồng sự mới hình như không thân thiện với anh ta lắm cho đến một ngày Beri sử dụng thuật tự trào. Beri giải thích : "Người ta không dám cách chức tôi, việc gì tôi cũng tụt hậu thiên hạ mà".

Beri tự trào khiến cho các bạn đồng sự cùng cười với anh và cùng anh hợp tác. Beri đã chế diễu thói quen khất lần công việc như tự phê bình một cách khách quan, tỏ ra sẽ khắc phục khuyết điểm khiến cho người ta thông cảm và vì vậy đã thành công.

6. Nói mình mà người khác phải đỏ mặt

Người hài hước là người khoan dung, nhân hậu, có thiện ý với người khác, không bao giờ làm khó dễ người khác, không gây sự thị phi. Nói chung, khi gặp việc thì hay nhường bước dù rằng bị đối xử không công bình hay bị oan uổng thì cũng không bao giờ căm phẫn, mím môi nghiến răng mở mồm mắng chửi đến mức cầm dao giết người. Nhưng anh ta cũng không phải là đồ bỏ, biết cách phản kích bằng phương thức khoan dung, độc đáo kèm theo một chút diễu cợt. Như thế, anh ta sẽ là người chiến không ở tầm cỡ cao hơn.

Tương truyền nhà triết học Hy Lạp là Socrate có người vợ điêu toa, thường hay mắng mỏ ông nhưng ông vẫn bảo người khác: "Có bà vợ như thế được lắm điều hay, có thể rèn luyện tính nhẫn nại, tăng cường tu dưỡng". Một lần, bà vợ nổi trận lôi đình, quát tháo om sòm không thôi. Socrate đành nhường nhịn lùi ba bước. Khi ông vừa đi ra cửa, bà vợ điên khùng đổ một chậu nước từ trên lầu xuống khiến ông ướt như chuột lột. Lúc bấy giờ, Socrate thong thả nói: "Tôi đã biết sấm sét rồi thể nào cũng mưa mà, quả nhiên không sai!". Rõ ràng
Socrate bất đắc dĩ mới phải dùng tự chế diễu để châm biếm vợ, vừa thoát khỏi cảnh khó chịu, vừa chứng tỏ hàm dưỡng cao khiến cho bà vợ đỏ mặt. Lời tự trào của ông vừa xóa tan cảnh không vui, vừa giáo dục vợ.

Nữ diễn viên kịch Carl Bam đang ăn trong phạn điếm bỗng một bà già đến cạnh bàn ăn đưa tay sờ mặt và giả vờ xin lỗi: "Tôi thấy cũng không có gì đẹp lắm". Carl nói: "Thôi tôi không cầu bà chúc phúc, tôi không có gì đẹp" Không quen biết mà sờ mặt người ta thật là vô lễ, lại giả vờ xin lỗi, kỳ thực sự đố ky của bà già đối với cô
diễn viên xinh đẹp đã lên đến tột đỉnh. Nếu bà già gặp phải người cũng vô lễ như bà ta thì tất xảy ra một cuộc đấu khẩu ồn ào. Nhưng Carl Bam là diễn viên kịch cho nên biết kịch khác với diễn trò, nên coi như không có việc gì xảy ra, trước tiên có ý hạ thấp không cần ai khen chúc phúc sau lại nói tiếp mình không đẹp để châm biếm đối phương bằng cách tự trào. Đối với những người thô bạo xúc phạm ta, ta phải bảo vệ lòng tự trọng đồng thời vừa tỏ ra khoan dung mà chiến thắng đối

phương. Phàm ai đã sử dụng tuyệt hảo nghệ thuật ngôn từ đều là người hài hước "trí lực hơn người" mới có thể dùng vũ khí tự trào tài tình uyển chuyển đáng bậc "vua hài hước".

Kế 15. Kế nhìn mặt

Làm thế nào để có được tâm lý người khác?

Xét lời, nhìn mặt là kỹ thuật cơ bản thăm dò nhân tình. Không biết xét lời nhìn mặt cũng như không biết hướng gió mà bẻ lái con thuyền, không biết đường đi trong thế sự, không khéo lật thuyền dù trong cơn sóng nhỏ.

Trực giác tuy mẫn cảm song lại dễ bị người ta che chắn biết cách suy lý và phán đoán là kỹ thuật tuyệt đỉnh của xét lời nhìn mặt. Ngôn từ có thể bộc lộ phẩm chất tính cách con người. Nét mặt ánh mắt có thể khiến chúng ta thăm dò nội tâm người khác áo quần, ngồi đứng, thế tay vô tình bán đứng chủ nhân của chúng. Nói chuyện có thể cho chúng ta biết địa vị, tính cách, phẩm chất và cả tình cảm nội tâm của một con người. Cho nên giỏi nghe ý tại ngôn ngoại là mấu chốt của "xét lời". Nếu như nói nhìn mặt giống như quan sát thời tiết thì xem nét mặt một người cũng giống như nhìn mây biết khí trời' vậy. Cần phải có học vấn cao siêu bởi vì không phải ai cũng bộc lộ giận buồn ra nét mặt, trái lại miệng cười lòng khóc". Ánh mắt là trọng điểm chú ý nhất trong nét mặt. Ánh mắt có thể cho ta biết chân tướng một cách không tự chủ, tư thế ngồi và trang phục cũng giúp chúng ta nhìn người ở những điểm nhỏ bé tiến tới nhận thức chỉnh thể con người, thấy rõ nội tâm và ý đồ của họ.

1. Biết xem hướng gió mới cầm lái tốt

Một ông cử nhân ba lần đi thi rồi chờ hậu bổ, cuối cùng mới được một chức huyện lệnh ở tỉnh Sơn Đông. Lần đầu tiên đi bái kiến cấp trên không biết nên nói gì, im lặng một chốt, ông bỗng hỏi: "Bẩm đại nhân, xin cho con biết qúy tính". Vị thượng cấp rất ngạc nhiên, miễn cưỡng xưng họ tên. Huyện quan cúi đầu suy nghĩ hồi lâu rồi nói: " Họ của đại nhân không có trong thiên hạ". Quan lớn lại càng kinh ngạc "Ta là kỳ nhân? Quan huyện không biết hay sao?" (Kỳ Nhân là người Mãn Thanh

chứ không phải là người Hán). Quan huyện đứng dậy thưa: “đại nhân thuộc kỳ nào?” Quan trên đáp: "Chính hồng kỳ" Quan huyện nói: “ Chính hoàng kỳ tốt nhất, tại sao
đại nhân không ở chính hoàng kỳ Quan trên nổi giận hỏi: "Ông là người huyện nào, tỉnh nào Quan huyện nói: “Quảng Tây". Quan trên nói: “ Quảng Đông tốt nhất, sao ông không ở Quản Đông Quan huyện cả sợ, bây người mới phát hiện cấp trên đang đỏ mặt tía tai bèn vội vã bèn rút lui. Hôm sau, quan trên điều ông ta đi dạy học. Nguyên nhân là vì quan huyện không biết xét lời nhìn mặt.

Trong giao tế có thể xét lời xem mặt, tùy cơ ứng biến là một loại bản lĩnh. Ví dụ như trong khi phỏng vấn, chúng ta thường gặp những tình huống không tưởng tượng trước được. Người phỏng vấn phải tập trung tinh thần trao đổi ý kiến với đối tượng nhưng đồng thời phải cảm nhận những thông tin ý ngoại để xử lý thỏa đáng.

Đối phương một mặt nói chuyện với anh, một mặt đưa mắt nhìn chỗ khác, đồng thời lại có tiếng người nói nho nhỏ, điều đó chứng tỏ vừa rồi anh đến phỏng vấn đã cắt ngang một sự việc quan trọng nào đó. Đối phương trong lòng vẫn lo nghĩ về việc đó cho nên lúc tiếp anh, tâm hồn bất định. Trong trường hợp ấy, tốt nhất là đình chỉ phỏng vấn, đưa ra lời từ biệt long trọng. "Hôm nay ông rất bận, tôi đã làm phiền ông. Vài ngày nữa tôi sẽ trở lại vậy”. Anh đi rồi, đối phương rất cảm kích và áy náy đã bố trí công việc không tốt, không tiếp khách như ý muốn. Như vậy khi anh trở lại phỏng vấn, nhất định sẽ được đối phương hoan nghênh.

Trong khi đang nói chuyện, bỗng nhiên có tiếng chuông cửa. Anh nên chủ động dừng lại, đề nghị chủ nhân tiếp người mới đến. Không nên nghe chuông mà vẫn tảng lờ, nói thao thao bất tuyệt khiến chủ nhân khó. Trong giao tế, quan sát tinh tế ngôn ngữ, nét mặt, động tác tay và các hành vi khác của đối phương là điều kiện tiên quyết để nắm bắt ý đồ của đối phương, lường được hướng gió mới có thể bẻ lái. Ví dụ khi làm việc với thượng cấp tất có thể hiểu nội tâm của thượng cấp.

1 . Thượng cấp nói mà không ngẩng đầu lên, không nhìn anh. Đó là triệu chứng không tốt khinh thị cấp dưới, cho rằng anh bất tài.

2 . Thượng cấp từ trên nhìn xuống. Đó là biểu hiện tính cao ngạo, tự phụ, thích sai khiến người khác.

3. Thượng cấp nhìn chằm chằm cấp dưới là đang chờ đón thông tin để nhận xét, ấn tượng đối với cấp dưới không đẹp lắm.

4. Thượng cấp nhìn cấp dưới một cách hữu hảo và thẳng thắn hoặc đôi khi nháy mắt với cấp dưới. Đó là biểu hiện thượng cấp đánh giá cấp dưới có năng lực, được thương cấp thích, dù cho cấp dưới có sai lầm cũng dễ tha

5. Thượng cấp ánh mắt sắc lạnh, bất biến như lưỡi kiếm đâm xuyên cấp dưới. Đó là biểu hiện quyền lực, lạnh lùng, vô tình và tự cao tự đại, đồng thời cũng ngầm nói cấp dưới chớ có lừa dối ta, ta nhìn suốt tim anh.

6. Thượng cấp thỉnh thoảng liếc mắt nhìn lên gặp tia mắt của cấp dưới rồi thì lại cụp mắt xuống. Nếu nhiều lần như thế thì khẳng định thượng cấp chưa nắm vững cấp dưới.

7 . Thượng cấp nhìn chằm chằm vào phòng trong, thỉnh thoảng gật đầu nhè nhẹ. Đó là tín hiệu rất xấu, biểu thị cấp dưới phải hoàn toàn phục tùng, bất kể cấp dưới nói gì, nghĩ gì cũng mặc.

8. Thượng cấp chắp hai tay đưa xuống dưới, thân thể thăng bằng. Đó là biểu thị hòa hoãn.

9. Thượng cấp hai tay chống cạnh sườn, hơi khoán lưng, nghiêng người. Đó là người thích ra lệnh, là tư thế thường dùng khi gặp vấn đề quyền lực cụ thế.

10 Thượng cấp ngồi trên ghế tựa, ngã ngửa người ra sau, hai tay để sau đầu, hai cùi tay đưa ra ngoài. Điều đó chứng tỏ lúc này thượng cấp rất thanh thản, cũng có thể là biểu hiện của tự phụ.

11 : Thượng cấp trỏ ngón tay chỉ đối phương Đó là biểu hiện tính tự cao trắng trợn hay là tính thích đấu đá.

12. Thượng cấp hai tay ngoặc ra sau lưng cũng là một biểu hiện của tính tự cao.

13. Thượng cấp vỗ vai cấp dưới, là chấp nhận và thích cấp dưới, nhưng khi vỗ từ bên cạnh mới thật lòng, nếu vỗ từ phía trước hay từ trên xuống thì biểu thị xem thường cấp dưới hay biểu thị quyền lực.

14. Thượng cấp hai bàn tay chập nhau thành hình kim tự tháp, đầu ngón tay hướng về phía trước. Đó là dấu hiệu nhất định phản bác đối phương.

15. Thượng cấp nắm tay lại thành quả đấm thì không những đe dọa đối phương mà còn biểu thị cương quyết bảo vệ quan điểm của mình. Đấm tay xuốn bàn thì rõ ràng không cho người khác nói nữa.

Đương nhiên nếu muốn "dự báo thời tiết" giao tế tốt thì phải có tri thức cụ thể hơn về “ khí tượng".

2. Giỏi nắm bắt ý tại ngôn ngoại

Có một người nghèo bị ốm, bệnh tình ngày càng nghiêm trọng, bác sĩ nói không có hy vọng gì nữa. Bệnh nhân cầu thần, nguyện sẽ tế 100 trâu nếu như khỏi bệnh. Vợ bệnh nhân đứng bên cạnh nghe khấn như thế bèn hỏi: "Anh lấy tiền đâu mà tạ lễ”. Ông đáp: “Bà cho
rằng thần cho tôi khỏi bênh để lấy cái thứ ấy ư?”.

Câu chuyện này chứng minh có những sự tình thực tế không làm được nhưng người ta vẫn dễ dàng chấp nhận. Con người nhiều khi tâm khẩu bất nhất cho nên xét lời là một kỹ xảo rất có học vấn. Tư tưởng nội tâm con người có khi bất giác thui ra mồm cho nên trong khi nói chuyện với người khác chỉ cần chúng ta lưu tâm thì có
thể thất thế giới nội tâm của người đối thoại.

1. Từ câu chuyện mà hiểu tâm lý

Tình cảm con người thường bộc lộ qua câu chuyện một cách bất giác. Câu chuyện muôn màu muôn vẻ, muốn hiểu tính cách, khí chất, cách suy nghĩ của một người thì phương pháp dễ nhất là quan sát quan hệ giữa câu chuyện và người nói, từ đó có thể thu thập được rất nhiều thông tin. Khi nói chuyện với phụ nữ trung niên, câu chuyện của họ đa số là câu chuyện về bản thân họ bởi vì họ cho bản thân họ mới là đối tượng quan tâm lớn nhất của họ. Cũng có lúc nói về chồng con vì chồng

con là hóa thân của họ, nói về chúng con cũng tức là nói về bản thân họ. Với những phụ nữ nếu thế, anh phải tỏ ra vẻ chăm chú nghe, coi họ là những bà vợ hiền thục, những bà mẹ vĩ đại.

Trong thế giới các bạn trẻ thì câu chuyện họ thích nói là về xe. Tạp chí về xe cộ cũng bán chạy như tạp chí âm nhạc, tạp chí bóng đá. Các bạn trẻ bàn luận về hãng xe, chất lượng xe, tốc độ xe v.v... nhưng đại đa số bạn bè tạm thời chưa mua được xe. Kỳ thực việc họ say sưa nói về xe chứng tỏ tương lai họ có khả năng mua xe hay chứng tỏ họ có tri thức phong phú về xe, đó là một loại mốt mà thôi chứ không phải bộc lộ bản thân họ. Anh nên tập trung tinh thần nghe họ tán xe, chớ có ra vẻ chán hay bực, sự nhẫn nại của anh thỏa mãn lòng hư vinh của họ.

2. Thói quen dùng tù bộc lộ "bí mật'

Người người biểu thị khác biệt về xuất thân, đẳng cấp xã hội, quê hương của mỗi người, ngoài ra còn do trình độ của mỗi người mà khác biệt về thói quen dùng từ mang tính chất tâm lý. Những tầng tâm lý sâu tận đáy lòng có thể vô tinh phản ảnh trong cách dùng từ của mỗi người. Dù rằng dùng từ không quan hệ gì hình tượng bản thể muốn diễn đạt, song qua phân tích cách dùng từ lại tố cáo nội tâm mỗi người hùng biện hơn là nội dung từ ngữ. Người hay dùng "tôi", đại từ nhân xưng số ít, là người có tính độc lập và tính tự chủ rất mạnh. Người thường dùng “chúng tôi", đại từ nhân xưng nhiều, là người thiếu cá tính, lẫn trong tập thể, phụ họa người khác một cách dễ dàng.

Mọi người đều tự cho rằng mình dùng ngôn từ của mình để nói, để viết nhưng thực tế đã vô tình mượn lời người khác, có lòng khoa trương. Ngược lại nếu thăm dò được điều đó thì có thể nhìn thấy đáy lòng của họ. Ví du người thích dùng từ khó hiểu hay ngoại ngữ làm ta cảm thấy lấn bấn, kỳ thực loại người này dùng từ ngữ làm lá chắn để che giấu những nhược điểm nội tâm. Khi làm việc, biểu thị hết tài năng của mình là điều cần thiết nhưng nếu quá kiêu căng, vẽ rắn thêm phần khiến cho người khác có cảm giác như từ trên trời rơi xuống thì lại là điều rất bất lợi. Tình hình này trái lại lại chứng tỏ ý

thức tự ti đối với năng lực trí tuệ của mình nên đã dùng ngôn ngữ làm lá chắn che đỡ lòng tự ti của mình. Trương tiên sinh ở Yên Thành xổ hàng tràng tiếng Tây trước mặt các thiếu nữ kiều diễm thực tế chỉ phản ánh trí thức nghèo nàn của tiên sinh.

3. Phương thức nói năng mới phản ảnh trung thực tư tưởng

Nói chung, tình cảm hay ý kiến của mỗi người đều biểu hiện rất rõ nét qua phương thức nói năng, chỉ cần theo dõi tỉ mỉ thì bộc lộ dần dần ý tại ngôn ngoại.

a) Nói nhanh hay chậm là then chốt trọng yếu để thấy rõ đáy lòng người nói. Khi trong lòng không bằng lòng hay cầu thị người nào đó thì tốc độ nói đều chậm rãi và có cảm giác nói ngắc ngứ. Khi trong lòng xấu hổ hay nói dối thì tốc độ nói tự nhiên nhanh lên.

Ví dụ có một người hàng ngày sau giờ làm việc về nhà ngay bỗng một hôm ở lại phòng làm việc đánh tú lơ khơ với bạn đồng sự. Về tới nhà anh bèn lập tức bảo vợ hôm nay phải làm thêm giờ mà còn thao thao bất tuyệt cằn nhằn sao lắm việc thế. Tốc độ nói của anh ta nhất định nhanh hơn thường nhật để hóa giải nỗi bất an trong lòng. Khi chồng như thế thì vợ nên thận trọng, phàm việc gì đã làm một lần thì sẽ có lần sau, chớ coi thường.

b) Qua âm điệu cao thấp, dưng nối có thể thấy nội tâm. Anh bạn “làm thêm giờ" kể trên khi về nhà thì âm điệu không những nhanh mà lại có vẻ kích động trực tiếp như "làm thêm giờ" hôm nay làm cho anh ta rất khó chịu, anh ta rất không muốn "làm thêm". Khi ý kiến của hai người va chạm nhau thì một người cao giọng là biểu thị anh ta muốn áp đảo đối phương. Đối với những loại người có trạng thái tâm lý như trên, khi họ nói ắt cố ý khi nói, khi dừng cố tạo thành cảm giác khác người, muốn thu hút sự chú ý của người khác. Như vậy họ đã bộc lộ ý ẩn tàng.

c) Từ phương thức nghe mà hiểu tâm lý đối phương Người nói và người nghe là hai tồn tại khác nhau hợp thành một cuộc đàm thoại. Chúng ta có thể thông qua các phản ứng của đối phương đối với lời nói của chúng ta mà hiểu đúng lòng họ.

Nếu một người nghe rất chăm chú thì ngồi ngay ngắn, chỉnh tề, mắt nhìn thẳng đối phương. Còn nếu như trái lại thì mắt láo liên, thân thể cựa quậy hay ngả nghiêng thì đó là biểu hiện anh ta chán nản trong lòng.

Có người lắng nghe từng câu của đối phương, chờ đến khi người nói sắp dứt lời thì mới biểu lộ tâm tình. Có thể thấy người lắng nghe này hoàn toàn dựa vào lòng nhẫn nại, kiên cường cộng với chút ít hiếu kỳ, cuối cùng mới đột phá được bí mật của người nói. Nếu anh muốn thăm dò thông tin về phương diện nào đó của người nào đó thì anh nên bắt đầu bằng câu chuyện bình thường, sau đó lắng nghe cẩn thận, nêu vấn đề dần dần từng bước đạt mục đích của anh. Khi đối phương cao hứng sẽ quên đề phòng, thậm chí cho anh là người biết lắng nghe, dễ thông cảm với ý kiến người khác.

3. Sắc mặt là sắc mây trên trời

Xem mặt là xem sắc mặt người ta để biết tình cảm của họ. Điều đó giống như người đi săn già nhìn sắc mây mà biết mưa hay tạnh. Hai vợ chồng vừa kết hôn, tình cảm rất mỹ mãn, như hình với bóng. Nhưng với tháng ngày cuộc sống dần dần bình thường, hai bên đều đã quen thuộc nếp sống sau hôn nhân, không còn cảm giác mới mẻ nữa mà trái lại lại thường vì những việc cơm áo gạo tiền mà hay cãi nhau. Ban đầu hễ không bằng lòng nhau thì cãi không ai chịu ai, nhưng vài giờ sau lại hòa thuận với nhau. Nhưng tranh cãi nhiều như cơm bữa thì vợ chồng không ai quan tâm ai nữa, bước vào giai đoạn lạnh nhạt. Tuy nhiên như vậy cũng không được vì họ còn có người nhà, bạn bè cho nên họ chuyển sang làm bộ hòa thuận thương yêu nhau khi có mặt người khác, nhưng một khi khách ra về thì mỗi người một góc câm như thóc. Dần dần khi không có khách, họ cũng bắt đầu nói với nhau nhưng không phải đã hóa giải những tị hiềm cũ, chẳng qua có lúc không thể không nói thì phải nói mà thôi. Khi sự bất hòa phát triển đến cực độ thì dáng vẻ không vui tan dần, trên mặt họ nở nụ cười mỉm và thái độ cũng vừa ấm ức, vừa cam chịu. cho nên một quan tòa chuyên xử án ly hôn nói khi bất kỳ vợ

hay chồng đã có thái độ như thế thì quan hệ vợ chồng đã đến bước không
thể hóa giải được nữa.

Hoạt động tâm lý của con người phi thường, tinh tế, tinh tế mà vẫn bộc lộ ra trong thái độ. Khi cao hứng thì hai mả phinh phính, khi bi ai thì rơi lệ. Nhưng cũng có một số người không muốn người khác thấy những hoạt động nội tâm của mình cho nên nếu chỉ nhìn dáng dấp bên ngoài thì se dễ dàng phán đoán sai lầm. Ví dụ trong một cuộc hội đàm, đối phương cười hì hì tỏ vẻ hoàn toàn mãn ý khiến cho ta tưởng đàm phán đã thành công, đối phương nói: "Tôi rõ rồi, anh nói rất có lý, lần này nhất định tôi xem xét ". Nhưng cuối cùng đàm phán thất bại. Cho nên chúng ta không nên chỉ phán đoán một cách đơn giản biểu hiện bên ngoài của đối phương. Trong khi đột phá tâm lý đối phương cần chú ý:

a. Không có biểu hiện không có nghĩa là không có tình cảm.

Trong cuộc sống có một số người bất kể ai nói gì, làm gì trên mặt, vẫn không có biểu hiện gì, tức thường nói là không động dong nghĩa là không biến sắc. Kỳ thực, không có biểu hiện không có nghĩa là không có tình cảm. Bởi vì hoạt động nội tâm nếu không xuất hiện trên gương mặt thì đó là điều rất không tự nhiên khi càng không có biểu hiện thì tình cảm lại rất xung động. Ví dụ có một số nhân viên bất mãn lời nói việc làm của chủ sự nhưng không dám nói, chỉ cố ý phô ra một bộ mặt trơ trơ, không biểu hiện tình cảm gì, ra vẻ không
quan tâm. Kỳ thực trong nội tâm cực kỳ bất mãn. Nếu lúc bấy giờ quan sát ti mỉ sắc mặt của họ thì thấy ngay sắc mặt không thật. Gặp loại người này, tốt nhất chớ trách móc trực tiếp họ hay làm cho họ xấu mặt. Tốt nhất nên nói: “'Nêú anh có điều gì không vừa ý, cứ nói ra xem sao như vậy có thể an ủi thuộc hạ đang ức chế tình cảm. Nhưng cũng không nên nói quá nhiều lời, tránh xung đột. trực diện mà nên chọn lúc khác, trao đổi ý kiến một cách cởi mở? công khai với thuộc hạ, như thế mới hóa giải sóng ngầm của thuộc hạ, chủ sự xây dựng được hình tượng tốt.

Có hai hình thức không biểu lộ tình cảm. Một loại lại cực kỳ không quan tâm, một loại là căn bản không để mắt đến.

Ví dụ khi đang nói chuyện có người nhìn mà mặt tỏ ra vẻ không biết nên như thế nào, có thể đó là một ý tốt. Đặc biệt phụ nữ nếu tỏ ra ý tốt quá lộ liễu sẽ không ổn, tốt nhất là ra vẻ không quan tâm.

b. Phẫn nộ bi ai hoặc căm ghét cực độ vẫn mỉm cười. Tình hình này khác với việc không biểu lộ tình cảm. Thông thường người ta nói mặt cười lòng khóc, chính là chỉ trường hợp này. Dù mang đầy ý thù địch mà ngoài mặt vẫn nói cười náo nhiệt mà hành động cũng phóng khoáng. Người ta phải làm như thế vì cảm thấy, nếu bộc lộ dục vọng và ý nghĩ trong nội tâm ra thì không khác gì vi phạm qui tắc xã giao, thậm chí dẫn đến mọi người quay lưng thân thích xa lìa, hoặc trở thành đầu sỏ tội lỗi cho mọi người trách móc, e rằng bị xã hội lên án cho nên bất đắc dĩ phải làm như thế.

Vì vậy có thể thấy, xem sắc mặt thường sản sinh ngộ nhận, mây ám kín trời nhưng không nhất định sẽ mưa, cười chưa chắc đã cao hứng. Nhiều lúc người ta phải nuốt nước mắt mà mặt vẫn tươi như hoa. Trái lại, sầm mặt xuống có khi trong lòng lại đang cười.

4.Qua ánh mắt nhận nhân tâm

Trong thần thoại Hy lạp có câu truyện như sau: Nếu như bị một trong ba quái vật là Medusa nhìn một cái thì lập tức biến thành đá. Đó là thần hóa uy lực của mắt. Về phương diện y học, trong năm giác quan thì con mắt linh diệu nhất, đại để chiếm hơn 70% lĩnh vực giác quan, do đó bị gọi là "Vua ngũ quan" . Mạnh Tử nói: "Trong con người không gì bằng con ngươi, không thích giấu điều ác với con người. Lòng chính thì con ngươi trong, lòng bất chính thì con người đục". Chân tâm toát ra từ mắt là lẽ đương nhiên, "con mắt là của sổ tâm hồn".

Dục vọng và tình cảm trong đáy lòng đầu tiên phản ánh lên ánh mắt, ánh mắt dao động theo hướng nào, trình độ tập trung ánh mắt như thế nào biểu thị những trạng thái tâm lý khác nhau. Quan sát sự thay đổi của ánh mắt giúp ích cho quan hệ giữa người với người. Leo lên nói nhà tất thấy rõ trong nhà, đọc được ánh mắt tất hiểu nội tâm người ta.

Phương pháp dùng mắt xem người đã có từ lâu. Cá tính con người nhất thành bất biến dù rằng công phu tu dưỡng dày dặn đến đâu. Tục ngữ nói: "Giang sơn di cải, bản tính nan di" (Sông núi dễ đổi, bản tính khó dời). Xét cá tính con người còn là việc đơn giản, còn xét tình của con người thì không đơn giản chút nào. Tính là bên trong, tình là bên ngoài; Tính là Thể, tình là Dụng. Tính nhận sự kích thích từ bên ngoài phát ra thành tình, kích thích khác nhau. Tính biểu hiện nổi bật nhất, khó che giấu nhất là ánh mắt chứ không phải ngôn ngữ, không phải động tác, không phải thái độ. Ngôn ngữ, động tác, thái độ đều có thể ngụy trang, che giấu còn ánh mắt thì không cách gì ngụy trang được. Chúng ta xem xét mắt không phải chú trọng mắt to, mắt nhỏ, mắt tròn, mắt dẹt mà chú trọng ánh mắt (nhãn thần).

Anh thấy nhãn thần của họ trầm tĩnh chứng tỏ vấn đề mà anh bức xúc thì họ đã tính toán an bài xong trong lòng họ. Chỉ cần xin họ chỉ dẫn một cách khẩn thiết, nếu như họ không chịu nói rõ thì vì đó là việc cơ mật, không nên hỏi nửa, im lặng chờ họ xử lý.

Nếu như anh thấy nhãn thần của họ tán loạn thì biết họ cũng không có biên pháp gì, có sốt ruột cũng vô ích, xin họ chỉ bảo cũng vô dụng. Anh nên bình tâm tìm biện pháp khác, không cần hỏi họ nữa để khỏi làm cho thêm bấn loạn nhưng hãy tự mình tìm ra biện pháp.

Nếu anh thấy nhãn thần của họ liếc ngang phảng phất như có gai thì biết họ hết sức lãnh đạm, nếu có điều cầu xin thì tạm thời không nên đưa ra. Nên nhanh chóng mượn cớ ra về, lưu lại dù chốc lát vẫn không thích hợp lui về mà nghiên cứu nguyên nhân vì sao họ lãnh đạn tìm cách khôi phục tình cảm.

Anh thấy nhãn thần của họ âm trầm nên hiểu đó là dấu hiệu hung hãn nhưng phải cẩn thận một chút trong quan hệ vớii họ. Bàn tay ác độc của họ đang ra sức lực chờ thời cơ vung ra. Nếu anh không sớm chuẩn bị so tài cao thấp với họ thì nên tìm cách nhanh chóng thu quân .

Anh thấy nhãn thần của họ long lanh dị thường, khác với ngày thường thì biết họ có qui kế trong lòng toan cho anh nếm mùi cay đắng. Lúc mà anh ta thận trọng từng bước một, chớ khinh xuất dấn bước. Có

thể họ đã đặt bẫy cả ở phía trước, phía sau, trên phải, bên trái anh sẩy bước sẽ rơi vào tay họ. Chớ có tin vào đường mật của họ, đó là mồi câu, là viên đạn bọc đường, cần phải đặc biệt thận trọng.

Anh thấy nhãn thần của họ nghệch ra, môi hơi trắng bệch ra chứng tỏ họ hết sức sợ hãi vấn đề anh đang đặt ra. Dù rằng họ nói: không sao, không sao, tuy tuyệt vọng, đang tìm biện pháp nhưng không nghĩ ra biện pháp cỏn con nào. Anh không cần hỏi nhiều nữa, nên rút lui tự mình suy nghĩ tìm cách đối phó. Nếu anh đã có biện pháp sẵn thì nên đưa ra cho họ và tỏ ra có phần nắm chắc thành công.

Anh thấy nhãn thần của họ như bốc lửa thì biết họ đang nổi giận tưng bừng. Nếu không muốn quyết hệt với họ thì nên tỏ ra có thể thỏa hiệp, nhanh chóng chuyển hướng. Nếu tiến tới một bước nữa tất sẽ dẫn tới xung đột trực diện quyết liệt.

Anh thấy nhãn thần của họ bình thản, mặt lộ vẻ cười thì biết rằng họ rất cảm tình với việc này. Anh nên làm cho họ vui vẻ, nói vài câu ca tụng họ. Nếu anh có việc xin giúp đỡ thì đúng là cơ hội tốt, chắc chắn lúc này họ dễ dàng thỏa mãn hy vọng của anh hơn lúc bình thường.

Anh thấy nhãn thần của họ phát ra bốn hướng thần bất định chứng tỏ họ đã chán những lời anh nói, nói tiếp nữa không có hiệu quả. Nếu anh không nhanh chóng kết thúc hay thừa cơ cáo lui thử tìm câu chuyện khác mà nói, nói cái gì mà họ muốn nghe.

Anh thất nhãn thần của họ ngưng định biểu thị họ cho rằng, lời nói của anh đáng nghe, nên làm theo kế hoạch của anh. Anh nói năng mềm mỏng, lý giải không sai, biện pháp khả thi họ tất nhiên sẽ vui lòng tiếp thu. Anh thất nhãn thần của họ cụp xuống, ngay cả đầu cũng gục xuống chứng tỏ trong lòng họ rất lo lắng, vô cùng đau khổ. Anh không nên nói với họ việc đắc ý sẽ làm cho họ thêm đau khổ. Anh cũng không nên nói với họ việc đau khổ khiến cho họ đồng bệnh tương lân, càng không chịu đựng được khổ đau. Anh chỉ nên nói đôi lời dường như an ủi và nhanh chóng kết thúc cáo lui, nói
nhiều thêm mất vui.

Anh thấy nhãn thần của họ hướng lên biểu thị họ không muốn nghe anh nữa dù rằng anh nói có lý đến đâu, nói năng khéo léo đến đâu thì vẫn không có kết quả gì sáng sủa. Anh có thể dừng lại ngay, cáo lui mà tìm con đường tiếp cận khác.

Tóm lại, nhãn thần có tản có tụ, có động có tĩnh, có long lanh có ngưng trệ, có âm trầm, có vẻ nghệch, có hướng xuống, có hướng lên. Sau khi quan sát tỉ mỉ tất nhiên có thể phát hiện tình cảm của đối phương.

5. Dùng chỗ ngồi vẽ "địa đồ nhân tâm"

Trong giao tế, ngồi chỗ nào, ngồi như thế nào đều phản ánh đáy lòng của con người. Đầu tiên ngồi ở vị trí nào phản ánh ý thức về thượng tọa, hạ tọa hay ưu thế, liệt (kém) thế của truyền thống xã hội, tập đoàn. Nhưng ngày nay, những cuộc hội họp có tính chất hình thức, những cuộc hội họp của người già thì việc sắp xếp vị trí ngồi của từng người là vấn đề đau đầu cho người chủ trì cuộc họp. Giữa những người tham gia hội nghị thường xảy ra viện nhường chỗ hay tranh chỗ. Thứ đến, mỗi người đều có tâm lý muốn có không gian xung quanh riêng cho mình, nếu bị xâm phạm thì không vui lòng, khó chịu. Không gian đó gọi là phạm vi thân thể. Thông thường người ta không xâm phạm phạm vi đó của nhau.

Tiến hành đánh dấu, phân tích vị trí và tư thế ngồi của một người hầu như có thể phác họa một bức "địa đồ nhân tâm".

1. Chỗ ngồi xa cách cũng biểu thị tâm lý xa. cách với đối phương.

Cự ly này lớn nhỏ biểu thị mức độ muốn xâm phạm phạm vi thân thể của đối phương, có thể từ đó biết động thái tâm lý của họ, biết định làm gì. Ví dụ, một đôi bạn tình đã hứa hẹn với nhau, anh anh em em thân thiết thì dù đi văng rất rộng thì họ vẫn ngồi sát nhau, đó đương nhiên không phải vì thiếu không gian mà phản ảnh
trạng thái tâm tình keo sơn của họ. Trong trường hợp đó, nếu anh không muốn phiền lòng người khác thì hãy đi nơi khác .

Lại ví dụ như trong giảng đường, những học sinh tích cực học tập sẽ ngồi ở hàng đầu. Còn một số học sinh hay bỏ lớp đi làm công việc

khác thì nhất định sẽ ngồi ở các bàn hàng sau cùng. Những người không thích môn học này cũng ngồi hàng sau.

2. Phương hướng chỗ ngồi có hai loại: Một là đối diện hay bên cạnh đối phương, hai là quay lưng lại mọi người hay quay lưng lại đối với một vị trí nào đó.

Ngồi đối diện hay bên cạnh đồi phương biểu hiện nhiều trạng thái tâm lý khác nhau. Ngồi đối diện có cảm giác có cự ly, giữa đôi bên có chiếc bàn hay vật cản gì đó thì tương đối thoải mái hơn. Còn khi ngồi bên cạnh đối phương thì không có cự ly ngăn cách, đại đa số trường họp là thân mật, vai kề vai, hai bên cùng hướng về một phương hướng, cùng chú ý một đối tượng. Trong tình hình này chỉ nảy sinh cảm giác liên đới. Còn ngồi đối diện nhau thì hai bên ở vị trí quan sát đối phương tốt nhất, dễ xảy ra ánh mắt chạm nhau sản sinh ra cảm giác đối địch .

Trong quan hệ nam nữ cũng thế. Giữa đặt một chiếc bàn, hai bên ngồi đối diện chuyện trò tuy cũng đã là cảnh tương đối thân thiết nhưng cách ngồi này chứng tỏ tình cảm của hai bên chưa đủ sâu đậm, biểu thị hai bên muốn tìm hiểu tâm lý nhau. Trái lại, hai người ngồi kề vai nhau thông thường ít nói hơn người đối diện nhau vì họ đã hiểu nhau rồi, thậm chí đã trao thân cho nhau rồi.

Cho nên chúng ta có thể thông qua phương hướng ngồi của họ mà suy đoán hoạt động tâm lý và thông tin tương quan của họ, như vậy anh muốn hành động như thế nào thì đã có đối sách. Thấy một đôi nam nữ ngồi ôm nhau, anh chớ có ý đồ tranh chấp tình yêu nữa mà hãy chúc phúc cho họ thì họ sẽ có cảm tình tốt với anh. Nếu thấy một đôi nam nữ ngồi đối diện nhau biểu thị tình cảm của họ chưa sâu sắc, nếu bạn muốn xây dựng tình cảm với người nào thì vẫn còn hy vọng.

3. Qua ngồi sâu và ngồi nông đoán tâm lý đôi phương.

Đứng là trạng thái thích hợp nhất cho hoạt động của con người cho nên khi người ta ngồi thì phải có tiền đề là có thể lập tức đứng dậy ngay. Ngồi nông trong ghế bành chính là một ví dụ. Cũng có người do khẩn trương, chỉ dám ngồi nông trên ghế bành, luôn trong tư thế sẵn sàng đứng dậy hành động.

Khi người ta thảnh thơi thì sẽ ngồi sâu ổn định trên ghế bành, duỗi hai chân ra rất nhàn nhã, tựa như có thể ngủ cả ngày. Tư thế này biểu thị lòng tự tin. Sư tử thích bắt ngựa ăn thịt cho nên ngựa suốt ngày đứng căng thẳng nhưng vẫn không thoát nạn. Cho nên người ngồi sâu là kẻ có ưu thế về tinh thần, ít ra họ hy vọng mình ngồi trên cao nhìn xuống thiên hạ. Còn người ngồi nông thường bất an trên ghế, biểu thị trạng thái ở thế yếu dưới tay người.

Người ngồi nông biểu hiện một cách vô ý thức tâm lý phục tùng người khác. Trước một loại người này, anh chớ tỏ ra quá mạnh, kiêu ngạo vì trong lòng họ sẽ sản sinh ra phản kháng. Trái lại, nếu anh tỏ ra hữu hảo hay quan tâm họ thì trong lòng họ tất thích anh, muốn tiếp cận anh, như vậy mới đặt cơ sở cho quan hệ mai sau. Kỳ
thực, loại người như thế nào cũng có thể lợi dụng. Nếu như có nhiều người muốn tiếp cận anh thì sẽ tạo cho anh một loại ưu thế, ít ra anh đã thắng lợi trong giao tế, công tác và học tập của anh sẽ thành công thắng lợi, người khác và cấp trên sẽ tán thưởng anh.

4. Tư thế ngồi biểu hiện hoạt động tâm lý tận đáy lòng

Có người ngồi xuống là vắt chéo chân lên ngay, người ta nói đó là người thâm trầm, không dễ gì chịu thua. Đó là nam giới, nữ giới hơi khác. Nữ giới vắt chân lên biểu thị tin tưởng ở dung mạo và trang phục của mình. Tư thế này hấp dẫn nam giới, đồng thời cũng biểu hiện dục vọng mãnh liệt của nữ giới đó. Loại người này có lòng tự trọng rất cao, chỉ muốn làm bà chủ, vừa giao tiếp với nam giới rất thoải mái, vừa không dễ gì xuôi lòng theo một nam giới bất kỳ.

6.Từ trang phục thấy nội tâm

Con người vốn đến thế giới này trần truồng, để che giấu bộ mặt thật lồ lộ của mình bèn mặc quần áo. Kỳ thực, nhân loại không hề nghĩ rằng vì muốn mặc y phục yêu thích gồm có màu sắc, chất liệu nhất định mà đã bộc lộ bản thân trần trụi. Bởi vì mỗi người chọn mua y phục đã bộc lộ trạng thái tâm lý của mình, không còn che giấu
chút gì.

1. Người mặc áo loè loẹt tỏ ra mình mạnh, muốn chơi trội.

Ở nơi công cộng đông người, chúng ta dễ dàng phát hiện một số người thích mặc y phục loè loẹt đập vào mắt mọi người, số người này muốn làm nổi bật mình. Đồng thời, họ thường rất tham tiền. Cho nên khi anh gặp loại người này hay trong đồng sự của anh nam hay nữ có loại ngươi này thì anh có thể thấy họ có loại tâm lý đó. Họ thường khoe quần áo. Tốt nhất là thỏa mãn thói khoa trương này của họ, họ sẽ không dại dột trở thành kẻ thù của anh.

2. Người mặc xuề xòa thiếu lòng tự tin, thích tranh luận.

Có một số người thích ăn mặc xuề xòa, không thích áo quần chỉnh tề, đa số họ thiếu cá tính, thiếu lòng tự tin. Họ muốn tỏ ra oai nghiêm với người khác để bù vào cảm giác tự ti của họ.

Gặp loại người này chớ tranh chấp lôi thôi với họ, bởi vì người càng tự ti thì càng muốn che dấu sự tự ti của mình nên tìm cách tranh cãi dài dòng với người khác để giữ một chút thể diện còn lại. Điều đó không có lợi cho người có quan hệ với họ.

Lúc này anh nên chấp nhận quan điểm của họ một cách khoan dung rộng lượng thì họ lại cảm thấy anh khoan dung đại độ, như vậy sẽ có hiệu quả bất ngờ cho anh.

3. Người thích quần áo mốt, thường có cảm giác cô độc tình cảm thường dao động.

Một số người không chú ý đến sở thích của mình, thậm chí họ không biết mình thích cái gì. Họ chỉ thích mốt thời thượng, đua đòi thời trang. Loại người này lòng thường có cảm giác cô độc, tình cảm thường dao động không ổn định.

4. Người không đếm xỉa đến thời thượng thường lấy mình làm trung tâm, lập di.

Một số người không quan tâm đến thời thượng đang lưu hành, có thể nói cá tính loại người này đặc biệt mạnh. Nhưng cũng có một số người không dám đối mặt với thế giới bên ngoài muôn hồng nghìn tía, chỉ ru rú rúc vào trong phòng tối. Loại người này cho rằng nếu như đồng

điệu với ngươi khác chẳng phải đánh mất bản thân hay sao? Họ thường lấy mình làm trung tâm, thường làm cho người ta cảm thấy vô vị.

5. Người hay thay đổi sở thích, trang phục là người luôn thay đổi phương thức sinh hoạt và cũng có người luôn trôn tránh hiện thực.

Cậu Trương nhân viên một công ty nọ vẫn hay mặc một bộ âu phục cổ điển. Nhưng có một hôm, anh bỗng mặc áo jacket, quần dài lòe loẹt, thắt cà vạt nhiều màu đến công ty làm việc. Về phương diện hình thức hay tinh thần, nội tâm cậu Trương nhất định bị một kích thích nào đó khiến cho tư tưởng thay đổi. Trong đáy lòng những người như cậu Trương thường mang một ý nghĩ mới. Đồng sự suy đoán một cách hiếu kỳ: "Hôm nay cậu ta có việc gì chăng ?" "Cậu ta gặp vấn đề gì đó chăng?". Đối với loại người đột nhiên thay đổi sở thích trang phục nếu anh muốn giữ quan hệ tốt với họ, nên tỏ ra vẻ không xem việc đó đáng kể hay là khen ăn mặc đẹp, như vậy chắc chắn lòng cậu ta rộng mở cho anh. Thái độ chấp nhận của anh hay hơn thái độ nghi ngờ của người khác. Anh sẽ được người ta khen chơi đẹp .

6. Có một số người vừa không nồng nhiệt với thời thượng lại vừa không bỏ mặc mà cải tiến ăn mặc từ từ.

Loại người này xử sự trung dung, tình cảm ổn định, nói chung không làm gì nổi bật. Đa số họ có lý tính, không buông theo dục vọng, cũng không nhắm mặt theo thời thượng. Loại người này tương đối đáng tin cậy, đáng kết giao.

Kế 16. Kế hai mặt

Diễn trò hai mặt trong quan hệ đặc thù.
Thế sự phải tùy cơ hành động, có cương có nhu, làm người phải có hàng ngàn bộ mặt như một diễn viên tài ba đảm nhiệm nhiều vai khác nhau rất xa, đâu phải chỉ có vài ba bộ mặt.

Trong giao tế, đàm phán, thương lượng trước phải biết cách tự bảo vệ mình rồi sau mới có thể chủ động tấn công đạt lấy thắng lợi. Lúc nào cũng "nhu", luôn luôn đóng vai kép đỏ không thể không bị người khinh dễ làm nhục, thường bị bọn kép đen, kép trắng lừa. Kép đỏ lại thường kích động đối phương, đâu đâu cũng bị chống đối, khắp nơi gặp kẻ thù. Người thủ thuật cao minh thì giỏi lúc làm kép đỏ lúc làm kép đen, lúc vừa kép đỏ vừa kép trắng, cương nhu kiên cố. (Tác giả dùng hình tượng hóa trang của các kép hát. Kép đỏ mặt đỏ là người trung, kép đen mặt đen là người ác, kép trắng mặt trắng là người nịnh - ND). Như vậy mới là cao thủ, mới đạt hiệu quả cao.

Có thể biểu diễn trong một ngày sắc mặt biến đổi như tắc kè, một chốc đỏ, một chốc trắng khiến cho người ta không biết đâu mà lần. Kép đen thủ vai hung đồ, sát khí đằng đằng uy hiếp đối phương, kép đỏ thủ vai người tốt giúp người thoát nạn, hóa giải mâu thuẫn.
Cũng có khi biểu diễn trò hai mặt một xướng một họa tung hứng khiến cho đối phương như rơi vào mây mù. Khi mặt trắng thì gây áp lực đe dọa đối phương, sau chuyển sang mặt đỏ thì sẽ đạt đến kết quả viên mãn. Công hiệu không thể nói hết được.

Chúng ta không nên sử dụng phương pháp hai mặt gạt người của kẻ tiểu nhân nhưng cũng không thể không tìm hiểu phương pháp đó.

1 . Diễn viên tài cao phải giỏi biến sắc mặt

Chớ nghĩ rằng mỗi người chỉ có một gương mặt. Phụ mữ thì không phải nói, thượng đế cho phụ nữ một gương mặt phụ nữ tạo ra một gương mặt nữa. Còn nam giới tuy không phấn son cũng vẫn biến sắc như tắc

kè, vừa mới mặt đỏ thoắt cái đã biến xanh. Ông Lương Thực Thu đã phác họa bộ mặt trong quan trường. Ai gia nhập quan trường phải tập thành bản lĩnh mà khi gặp cấp dưới thì làm ra mặt đạo mạo, hiên ngang hoặc mặt lạnh như tiền giốngd như một trang giấy trắng, khiến cho anh không thể nào xem mặt mà bắt hình dong được; hoặc da mặt căng ra như mặt trống, mặt dài như mặt ngựa chiến cho anh cảm thấy mình nhỏ như con kiến con sâu! Nhưng một khi gặp quan trên thì mặt ngựa lập tức ngắn lại co lại, co thành chiếc bánh tròn, các nét thẳng đều biến thành đường cong, khom lưng gục mặt của họ là công cụ để doạ dưới nịnh trên. Làm quan không thể thiếu cái mặt đó!
Liễm phổ luận (lý luận rõ vẽ mặt) của ông Lương vạch trần bản lĩnh thực chất của kẻ diễn trò nịch hót bợ đỡ. Thoáng đỏ thaóng trắng, chợt cương chợt nhu, vừa cương vừa nhu thể hiện oai quyền nịnh và địa vị chỉ trên một cái mặt. Thật là một diễn viên xuất sắc!

Đổi mặt là một loại cong phu xảo diệu, một sách lược cao minh trong xử thế. Trong Kinh kịch, diễn viên vẽ mặt bằng những màu . sắc, đường nét khác nhau (liễm phổ) để hoặc khen hoặc chê. Màu đỏ biểu thị trung dũng, màu đen biểu thị cương liệt, màu trắng biểu thị gian trá. Liễm phổ khác nhau thể hiện đặc trưng những kép khác nhau . Trong hoạt động giao tế, tuy chúng ta mượn các danh từ của liễm phổ Kinh kịch nhưng phải chú ý: Trạng thái tâm lý con người muôn màu muôn vẻ cho nên liễm phổ rất phong phú nhiều hình nhiều dáng, không phải chỉ vài ba danh từ liễm phổ có thể diễn đạt được hết tính đa dạng của trạng thái tâm lý con người.

Bất kỳ một phương pháp đơn giản nhất nào cũng chỉ có thể giải quyết một vấn đề đặc định hữu quan và đều không tránh khỏi có tác dụng phụ . Đối đãi với người quá khoan hậu thì không ước thúc được họ, kết quả là không còn tôn ti trật tự nữa, trời đất nháo nhào. Đối với người quá nghiêm khắc thì tài năng không dám lộ, không còn
chút sinh khí cho nên có một lợi thì có một hại, không thể nào vẹn toàn. Người thống trị sáng suốt hiểu sâu sắc đạo lý này, để tránh cái hại đi theo cái lợi đã sử dụng phương sách vừa mặt đỏ mặt trắng. Có khi hai

người nắm tay nhau song ca bài kết đoàn, một người diễn kép đỏ, một người diễn kép trắng. Người cao thủ hơn nữa thì giống như một diễn viên tài ba biến ngay mặt đỏ ra mặt trắng hay mặt trắng ra mặt đỏ tùy theo vai diễn. Hôm nay là hiền sĩ cao nhã, ngày mai là võ tướng sát khí đằng đăng. Lịch sử không thiếu những cao thủ như thế.

Thừa tướng Cao Hoan nhà Đông Ngụy trước khi qua đời đã gọi con là Cao Trừng đến bên giường dặn dò các phương sách dùng người để dựng nên nghiệp bá, đặc biệt nói về Mộ Dung Thiệu Tông, đối thủ của gian thần Hầu Cảnh. Ông nói: "Ta vốn không quí mến Mộ Dung, Thiệu Tông, nay để ông ta lại cho con". Cao Hoan đã diễn trò mặt trắng cố ý không đề bạt Mộ Dung Thiệu Tông là lưu lại nhân tài này cho con ông đề bạt và sử dụng cho lợi ích nhà họ Cao. Sau khi Cao Trừng kế vị bèn theo lời cha dặn, đề bạt Mộ Dung Thiệu Tông lên địa vị cao, bổng lộc nhiều cố nhiên người được Mộ Dung Thiệu Tông cảm tạ là Cao Trừng. Như vậy Cao Trừng đã diễn trò mặt đỏ, được một khoản tình người. Mấy năm sau, một người con khác của Cao Hoan là Cao Dương lên ngôi hoàng đế sáng sập ra nước Bắc Tề. Đó là một ví dụ về phụ tử hợp đồng, mặt trắng mặt đỏ phối hợp với nhau làm nên sự nghiệp lớn.

2. Tả Xung hữu đột, cương nhu hiệp đồng

Hoàng Hưng, một nhà cách mạng cận đại suốt đời trải qua nghìn vạn hiểm nguy, nhưng mỗi khi gặp hiểm nguy đều nhờ ba tấc lưỡi kiệt xuất đầy trí tuệ hóa giải được hiểm nguy biến thành yên lành, đàng hoàng thoát hiểm. Một lần, Hoàng Hưng phát động quần chúng ở Trường Sa, ước hẹn chiều hôm đó nổi dậy. Chẳng may lộ bí mật, tuần phủ Hà Nam hạ lệnh truy nã Hoàng Hưng, ai che giấu sẽ bị tội đồng mưu. Hoàng Hưng không nơi ẩn thân. Đúng vào lúc nguy cấp nhất bỗng thấy một cửa hiệu cho thuê kiệu hoa. Hoàng Hưng gặp chủ hiệu trực tiếp thừa nhận mình là Hoàng Hưng, xin chủ hiệu che chở. Chủ hiệu sợ mang tội vào thân, nhất định không đồng ý giúp đỡ. Bất đắc dĩ, Hoàng Hưng hét to: "Hôm nay quan tuần phủ ra lệnh đóng cửa thành truy bắt tôi. Nên tôi bị bắt, nhất định khai ông là đồng đảng. Nếu ông muốn khỏi

bị tội thì hãy dùng kiệu hoa trống mở cờ dong đưa tôi ra ngoại thành. Chỉ cần tôi thoát hiểm xin trả
tiền gấp đôi". Chủ hiệu đành răm rắp làm theo lời ông.

Rất nhiều người mềm nắn rắn buông thì đối với họ phải có cả mềm lẫn rắn. Chỉ mềm thì đồng nghĩa với để mặc người ta khinh khi làm nhục. Nếu chỉ có rắn thì dẫn đến người ta đối lập, nơi nào cũng gặp kẻ thù. Nếu có thể dùng rắn áp chế lửa giận của đối phương, dùng mền tranh thủ cảm tình của họ, giữ thể diện cho họ thì đối phương sẽ sinh]òng thuận dùng buông mái cho. Đối địch với anh thì họ chẳng có lợi ích gì, vả lại là ngườ "hung hãn" mà chừa cho họ đất sống, vậy thì sao họ lại không vui lòng giúp đỡ anh?

Một người bạn học dùng chiến thuật " mèm rắn phối hợp" chiến thắng được địch thủ. Anh bạn kể rằng: " Một hoom tôi cùng bạn học lên Bắc Kinh chơi. Tôi tì khchá sạn nghỉ, một ông xích lô kéo hai chúng tôi đến khách sạn Kinh Đô. Rõ ràng phải tốn nhiều tiền kháhc sạn rất sang trọng nhưng lại khiến chúng tôi vô cùng thất vọng: không một chiếc ti vi dù là đen trắng, không một đôi dép lê trong phòng, chủ khách sạn cao giọng bảo: Muốn trả phòng? Không được. " Tôi thật sự hơi sợ, nghĩ trong bụng thôi thì phẫn nộ. Tôi học tập giọng lưỡi của ông chủ, trợn mắt quát: " Ông hung dữ như vậy ư? Ông muốn gì? Bắc Kinh này tôi đã đến hàng chục lần, không lạ gì. Ông chớ quát tháo tầm bậy. Tôi muốn trả phòng. Tôi gọi điện cho cảnh sát đây!". Ông chủ thấy thế, do dự một lúc rồi dịu giọng: " Trả phòng cũng được, nhưng phải trả 10 nhân dân tệ thủ tục phí". Nghe nói đồng ý trả phòng, tôi hết sức vui mừng, nhưng bỗng nhiên vô cớ mất 10 nhân dân tệ cho cái gọi là thu tục phí thì lại không cam tâm. Tôi bèn nói: " Nếu như anh chàng xích lô làm mối đưa khách của ông không lừa chúng tôi thì làm sao có cơ sự này. Có trách thì trách ông xích lô đó đã lừa không đúng người. Hơn nữa tôi chưa tính sổ với các ông về việc lừa đảo này, lại còn dám đòi thủ tục phí ư? Nhưng ông chủ vẫn không chịu nhả thu tục phí. Thế là hai bên đôi co. Cục diện bế tắc. Thời gian chậm chạp trôi qua, tôi cũng cam tâm chịu vậy không đấu tranh nữa. Đúng lúc này, có mấy vị khách bị lừa cũng vừa vào tôi bèn

đưa mắt sắc như dao liếc nhìn ông chủ nói: “ông chủ, xem ra nên trả lại tất cả tiền cho chúng tôi đi. Ông cũng là người biết điều, nếu tôi kêu to lên mấy tiếng thì mấy vị khách chưa đăng ký kia tất rút lui có trật tự ngay. Cái nào hơn cái nào thiệt, người thông minh như ông chủ không thể không hiểu". Ông chủ đành trả lại toàn bộ tiền cho chúng tôi. Cuộc đánh võ mồm này, tôi sở dĩ thắng chủ yếu là vì đã dùng các saceh lược sau đây:

1. lấy cưng chọi cứng

Ông chủ to tiếng, tôi cũng to tiếng. Ông chủ nói không có tiền lệ trả lại phòng, tôi nói có tiền lệ trả lại phòng. Ông chủ mặc kệ tôi, tôi dọa gọi cảnh sát. Do đó ông chủ không thể không thay đổi sách lược.

2. Lấy mềm chọi mềm

Ông chủ nhún mình tỏ ra mềm, đồng ý cho trả lại phòng nhưng cứ đòi thủ tục phí. Tôi bèn đưa ra sách lược lấy lợi dụ dỗ ông ta, dọa kêu to lên thì những khách chưa đăng kí thuê phòng bèn tự nhiên bỏ đi cả. Hoặc thu thủ tục phí của tôi mà mất khách, hoặc mất 10 nhân dân tệ của tôi mà có khách, ông chủ phải tính toán lợi bất cập hại, thà trả lại tiền cho tôi hơn là giữ được các khách mới đến.

3. Mềm cứng phối hợp

Đối hạng người như ông chủ này mà mềm ngay từ đầu thì ông ta cho là tôi dễ bắt nạt bèn càng cứng hơn nữa. Nhưng nếu tôi cứ cứng cho đến cùng, ông chủ đừng rút lui, liều mạng ỳ ra như "trâu già không sợ dao phay thì tôi cũng không có cách gì hơn. Phương pháp hữu hiệu là: mềm cứng phối hợp. Còn trước cứng hay trước mềm thì tùy theo từng sự việc cụ thể, tùy theo từng đối tượng cụ thể.

3. Mặt đen trước, mặt đỏ sau

Năm 1963, có vấn đề di sản của cha cho nên Tăng Hiến Tường bèn đến Thái Lan theo yêu cầu của người anh là Tăng Hiến Khái để giải quyết vấn đề chia gia tài chung của cha và các chú ông đã tạo lập ở Thái Lan. Tăng Đào Phát, chú của Tăng Hiến Tường cho rằng hai anh em ông này sẽ liên thủ đối phó ông ta vì vậy diễn ra tình huống sau đây.

Một buổi sáng có ba vị trưởng bối tươi cười vui vẻ đến cửa hiệu của Tăng Hiến Khái mời Tăng Hiến Tường đi uống trà ăn điểm tâm. Sau một hồi từ chối theo phép lịch sự, Tăng Hiến Tường bèn theo ba ông này đến công ty của Tăng Đào Phát chứ không phải đến tiệm trà. Sau khi mọi người an vị, các vị thúc phụ bèn đổi mặt từ ôn hòa thân thiết sang nghiêm khắc trách mắng Tăng Hiến Tường. Họ nói: "Anh xem anh kìa, còn ra thể thống gì, không biết chút đạo lí nào cả. Đến Thái Lan đã lâu mà không đến chỗ các chú, các thím là nghĩa lý gì. Thật là không biết gia quy". Kì thực ngay hôm vừa đến Thái Lan, Tăng Hiến Tường đã lấy tư cách con cháu đến bái kiến chú thím rồi cho nên việc các chú vỗ mặt giáo huấn khiến cho Tăng Hiến Tường hoang mang không hiểu vì sao. Các chú thấy Tăng Hiến Tường làm thinh không trả lời cho rằng quả là đại nghịch bất đạo ra sức mắng xối xả Tăng Hiến Tường là “đồ chó đẻ". Vốn là người có lòng tự trọng rất cao lại đang tuổi khí huyết sung mãn nên Tăng Hiến Tường không nhịn được nữa bèn diễn vái người hung bạo mặt đen, nổi trận lôi đình nói: "Các chú thật qúa đáng. Vốn tôi phải tôn kính các chú bởi vì các chú là trưởng bối nhưng những lời nói ngậm máu phun người của các chú là trò lùa gạt của các chú vừa diễn ra khiến tôi không bao giờ còn tôn kính các chú nữa. " Tăng Hiến Tường chỉ một chú bé vừa đi qua trước mặt nói: “Tôi xưa nay vốn là người rất tôn trọng những người hiểu biết đạo ví dụ là đứa bé như thế này mà biết đạo lí, hiểu biết trọng thì tôi cũng tôn trọng nó. Còn như các chú là bậc trưởng bối già cả mà một chút đạo lí cũng không có, chỉ biết khi nghèo quý giàu, mê muội vỗ đít cho người có tiền, như thê' càng làm cho tôi thêm khinh bỉ các chú. Tôi có lý do để không tôn trọng các chú nữa.

Thông thường trong giao tế không nên nổi giận, nhất là con cháu đối với bậc cha chú thì lại càng phải lễ phép thưa gửi từ tốn chứ không được phép giận dữ la hét. Nhưng cũng có khi gặp phải một số người già ỷ già ngang ngược mà anh lại cứ nhẫn nhục chịu đựng thì sẽ khiến cho đối phương được đằng chân lân đằng đầu vì cho anh là người nhu nhược.

Sau khi Tăng Hiến Tường dùng lời lẽ cứng rắn phản kích thì các ông chú vừa mới hung hăng sát khí đằng đằng bỗng nhiên ỉu xìu, câm

như hến. Nhưng nếu như Tăng Hiến Tường không kìm hãm được tức giận, tiếp tục mắng trả các ông chú thì tất sẽ dẫn tới tức nước vỡ bờ khiến cho cục diện đang thắng chuyển thành bại. Cho nên Tăng Hiến Tường bèn chuyển sang trình bày sự việc có lý có tình, diễn vai mặt đỏ, mở con đường thoát cho các ông chú, kết thúc tốt đẹp vở tuồng, ông nói: "Cha cháu và các chú lao động vất vả, bằng trí tuệ của mình tích tiểu thành đại dần dần mới có sự nghiệp lớn như ngày nay. Bây giờ cả nhà đều có tiền có thế lực, đó là lòng nhẫn nại và bản lĩnh của cha chú. Cháu hoàn toàn cảm phục tài tận đáy lòng. Bây giờ các chú không cần phải vì gia tài chung này mà quá lo lắng. Các chú là em cha cháu có điều gì sai bảo cứ cho một em bé đến gọi là cháu đến hầu chuyen ngay.

Trong giao tiếp xã hội, khen người đúng mức khiến cho đối phương thân thiết xóa bỏ hố sâu ngăn cách về tâm lý. Cha chú của Tăng Hiến Tường một đời lận đận ở nước ngoài lao tâm khổ trí mới gây dựng nên cơ nghiệp và danh vọng như thế đủ chứng minh, họ không phải là người tầm thường. Tăng Hiến Tường ca tụng họ, vừa
khẳng định bản lĩnh của họ trong thương trường, vừa biểu lộ lòng cảm phục của mình đối với cha chú. Lời nói không xảo trá nịnh bợ, không quá cương trực, không quá nhu nhược, do đó mà đã rút ngắn cự ly giữa hai thế hệ. Các chú thím vô cùng cảm động bảo rằng: "Cháu thật là tốt cháu thật là tốt". Không khí gươm đao, sát khí đằng đằng trong chốc lát tan biến.

Trong tranh chấp nội bộ gia đình Tăng Hiến Tường đã tỏ rõ tình người mặn nồng, lại có công phu thâm hậu lúc đỏ, lúc đen thích hợp tình huống. Ông quả là một nhân vật xuất sắc trong thương trường danh bất hư truyền.

4. Cây gậy và củ cà rốt

Tạp chí Tuần báo thương nghiệp nước Mỹ giới thiệu Tăng giám đốc điều hành công ty nọ là Jack Vinsi đã dẫn lời một vị giáo sư đại học Michigan nói rằng: "Thế kỷ này có hai nhà lãnh đạo xí nghiệp vĩ đại nhất, một ngườilà Slung và lột người là Vinsi. Nhưng so sánh với nhau

thì Vinsi cao hơn một bậc bởi vì Vinsi là nhà quản lý mẫu mực thế kỷ này". Vinsi nổi tiếng về coi trọng cấp dưới và kết quả khi ông vừa nhận chức đã tuyên bố, phàm ai không đứng vững được trước đối thủ thì đều có thể dẫn đến phải bán công ty hay phá sản. Rất nhiều công nhân công ty oán giận Vinsi vì yêu cầu quá nghiêm
khắc. Dù cho phá bao nhiêu kỷ lục trong sản xuất, Vinsi đều cho là chưa đủ. Công nhân như quả chanh bị Vinsi vắt cạn.

Có vị chủ sự của công ty thông báo tình hình cho Vinsi mà quá khẩn trương hai chân run cầm cập.Vị chủ sự này nói thẳng với Vinsi rằng: "Vợ tôi bảo tôi, nếu như lần thông báo này mà khó khăn thì ông không nên đến dự". Vinsi bảo người ta lấy một lọ nước hoa cao cấp và một bông hoa hồng tặng cho vợ ông chủ sự nọ. Vinsi viết mấy dòng kèm theo: thông báo của chồng bà hết sức thành công. Chúng tôi rất lấy làm ân hận đã khiến cho ông ta mấy tuần lễ qua ăn không ngon, ngủ không yên". Bất kỳ một người lãnh đạo giỏi nào cũng biết dùng cây gậy và củ cà rốt để đạt đến kết quả tốt. Vinsi là cao thủ về phương diện này.

Nguyên tắc cây gậy và củ cà rốt là vừa án vừa uy, vừa đánh vừa xoa. Chiêu này có rất nhiều ví dụ trong lịch sử Trung Quốc. Sử gọi Chu Nguyễn Chương là "hùng tinh khi chừ' (chúa có con mắt gấu vừa dã tâm hừng hực, vừa đa nghi như Tào Tháo, tâm địa hiểm ác. Sau khi ông lên ngôi hoàng đế không thèm chiêu hiền nạp sĩ mà ngày đêm chỉ lo nghĩ củng cố sự tôn nghiêm tuyệt đối và làm chủ thiên hạ của ông. Cho nên ông dùng những thủ đoạn bỉ ổi bài xích, tàn sát các công thần trái ý ông Lý Thiện Trường đã từng theo Chu Nguyên Chương chinh chiến, nổi tiếng đa mưu túc trí. Khi bắt đầu dựng nhà Minh, ông cùng với Chu Nguyên Chương đồng tâm hợp ý định ra các chế độ pháp quy, các nghi lễ tông miếu. Chu Nguyên Chương so sánh ông với Tiêu Hà đời Hán, gọi ông là người đứng đầu các công thần", phong cho ông làm thừa tướng đầu tiên của nhà Minh. Một khi đã công thành danh toại lên ngôi thiên tử thì thái độ của Chu Nguyên Chương đối với Lý Thiện Trường hoàn toàn thay đổi Trước đây Chu Nguyên Chương khen Lý Thiện Trường giải quyết công việc quả đoán" thì nay lại thụp cho cái mũ độc đoán

chuyên quyền . Trước đây Chu Nguyên Chương cho Lý Thiện Trường quyền " tiền trảm hậu tấu" ca ngợi ông ta đã "chia xẻ lo âu với Trẫm" thì bây giờ nói ông trừng mắt không có hoàng đế. Chu Nguyên thương sinh lòng nghi kỵ đối với Lý Thiện Tướng công cao quyền lớn. Nhưng vì Lý Thiện Trường công cao danh tiếng lẫy lừng, nếu khinh suất hành động e rằng có biến lớn, Chu Nguyên Chương bèn dùng thủ đoạn vừa đánh vừa xoa, chờ đợi thời cơ chặt đứt vây cánh.

Một đánh: Lý Thiện Trường rất hiểu Chu Nguyên Chương thâm hiểu biết hoàng đế nghi kỵ mình nên liền mấy ngày ông cáo ốm không vào triều. Ông nhân cơ hội này bèn dâng bản tấu lên Chu Nguyên Chương trước là tạ tội vì ốm không vào triều bàn việc nước được, sau là xin cáo lão về hưu. Mục đích của bản tấu là thăm dò thái độ của Chu Nguyên Chương. Lệ thường thì Chu Nguyên Chương nên hạ chiếu an ủi lưu giữ lại, nhưng lần này ra một chiêu thuận dòng buông chèo, lập tức phê chuẩn cho Lý Thiện Trường về hưu, gạt phắt ông ta ra khỏi ghế thừa tướng.

Hai xoa: Tước bỏ quyền thừa tướng của Lý Thiện Trường, giải tỏa được sự uy hiếp của ông ta nhưng không ít đại thần ngầm mắng Chu Nguyên Chương độc ác vô tình. Để lung lạc nhân tâm, vỗ về Lý Thiện Trường, Chu Nguyên Chương bèn gả công chúa Lâm An cho con trai Lý Thiện Trường là Bản Kỳ. Hai họ Chu Lý bèn trở thành thông gia.

Đó là kế vừa đánh vừa xoa của Chu Nguyên Chương (tức Minh Thái Tổ).

Vua Càn Long nhà Thanh cũng là người sử dụng tuyệt chiêu “cây gậy và củ cà rốt" đối với các phần tử trí thức. Trong thời gian Càn Long trị vì đã xảy ra nhiều vụ án văn tự. Có hơn 70 vụ án văn tự, nhiều hơn bất kỳ bậc tiên vương nào của ông.

Chiêu này của Càn Long cực kỳ lợi hại. Văn nhân học sĩ người người khốn đốn vì một câu văn du hí, mấy câu thơ ngắm hoa thưởng nguyệt cũng có thể dẫn đến tội danh khôn lường. Càn Long dùng eây gậy vô tình này để củng cố địa vị của mình. Nhưng ông cũng không quên đưa củ cà rốt' ra, dùng chính sách mua chuộc trí thức. Càn Long

quy định hoàng tộc già trẻ đều phải cúi chào các đại họe sĩ gọi là "lão tiên sinh". Nếu như vi đại học sĩ đó là sư phó thì gọi là "lão sử" (thầy), tự xưng "môn sinh hay vãn sinh". Một mặt khác, Càn Long tổ chức thi cử đại quy mô thu nạp kẻ sĩ vào phục vụ triều đình. Ngoài ra còn đặc biệt thiết lập bác học hông lô khoa để chiêu hiền nạp sĩ hạ chỉ cáo quan địa phương tiến cử các ẩn sĩ mai danh ẩn tính khốn sơn lâm không đi thi hoặc nhưng người có tài thơ phú mà không tham gia hoạn lộ. Nhưng người này không cần qua thi cử chính quy mà được mời vào triều đình do Càn Long đích thân ra đề thi. Càn Long đã làm 3 lần như thế thu phục được 24 người.

Nhưng ẩn sĩ được vua tuyển dụng này tất nhiên đắc ý vô cùng, tự nhiên cảm kích hoàng đế ân sủng. Còn hơn một trăm người thi rớt thì không còn mặt mũi nào tự xưng là bậc di lão cô trung nữa, không dám làm thơ làm phú chửi xỏ triều đình nữa. Càn Long cực kỳ quan tâm những kẻ sĩ được ông trực tiếp thi tuyển. Trong số đó, có một người tên là Cố Đống Cao khi được vua tuyển dụng thì tuổi tám đã cao, được Càn Long ban cho chức Quốc Tử giám tư nghiệp. Khi cáo lão về hưu, Càn Long còn thân hành viết hai bài thơ thất ngôn ban khen. Đến khi Càn Long du giang Nam lại còn ban ngự thư cho ông ta rồi phong cho ông ta vượt cấp là Quốc Tử Giám tế tửu Càn Long làm như vậy là vì mục đích duy trì địa vị tối cao của hoàng quyền, hoàng tộc và triều đình để cho nhà đại Thanh" vĩnh viễn không phôi pha mờ nhạt. Nhưng nếu ai đã dám xúc phạm địa vị tối cao đó thì Càn Long lập tức trở mặt từ đỏ sang trắng, từ tươi cười

thân thiện sang sát khí đằng đằng. Bất kể ai hữu tình hay vô ý, đúng hay sai đều lập tức hạ ngục, nhẹ thì phạt đòn, cách chức; nặng thì chém đầu hay thắt cổ, thậm chí phơi thây giữa chợ, dù đã chết rồi cũng khai quật mồ mả. Dù là bạn bè, thân tộc của Càn Long cũng không ai thoát khỏi trừng phạt.

Như thế đủ thấy, người cấp dưới hay thần dân đều cẩn phải tỉnh táo nhận rõ tình thế của mình. Bị đánh tất đau nhưng khi được củ cà rốt cũng chớ cho là điều may, là bùa hộ mệnh mà ra sức đội ơn cảm

nghĩa. Kẻ làm quan trên sáng suốt, người làm tôi đòi khôn ngoan nên hiểu rõ: cây gậy và củ cà rốt đều là sách lược, thủ đoạn ai cũng có thể sử dụng. Ai chiêu số cao siêu hơn diễn trò ảo diệu hơn thì cũng đều chẳng qua là một tấn tuồng mà thôi.

5. Đề phòng tiểu nhân trở mặt

Năm 1898, phái Duy Tân do Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu đứng đầu đã phát động phong trào biến pháp Duy Tân ầm ầm sấm động khắp nước Trung Quốc. Hoạt động của họ được hoàng đế Quang Tự ủng hộ. Nhưng Quang Tự là một hoàng đế không có thực quyền, Từ Hi Thái hậu khống chế triều chính. Quang Tự mưu toan nhờ vào biến pháp Duy Tân để mở rộng quyền lực, củng cố địa vị thống trị của mình, đả kích thế lực Từ Hi Thái hậu. Đương nhiên Từ Hi Thái hậu cảm thấy quyền lực của mình bị uy hiếp bèn can thiệp chống lại biến pháp Duy Tân. Vì vậy phong trào biến pháp Duy Tân biến thành cuộc trành giành quyền lực của hoàng đế Quang Tự với Từ Hi Thái hậu. Hoàng đế Quang Tự cảm thấy nhân quyền và binh quyền đều nằm trong tay Từ Hi Thái hậu. Hoàng đế Quang Tự hết sức lo âu. Có một lần hoàng đế viết thư cho một nhân sĩ phái Duy Tân là Dương Duệ nói rằng: “Trẫm có lẽ không giữ được ngôi vúa các ông nên tìm cách cứu trẫm". Phái Duy Tân vì vậy rất lo lắng. Đúng lúc này, Viên Thế Khải thủ lĩnh lục quân đến Bắc Kinh. Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu tuyên truyền Viên Thế Khải theo phái Duy Tân. Viên Thế Khải ủng hộ hoạt động Duy Tân cho nên Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu tiến cử Viên Thế Khải với hoàng đế Quang Tự, nói Viên Thế Khải rất am hiểu phương Tây và là quân nhân ủng hộ biến pháp, nếu lôi kéo được Viên Thế Khải thì thế lực của Từ Hi Thái hậu sẽ suy yếu. Hoàng đế Quang Tự cho rằng muốn biến pháp thành công phải có sự ủng hộ của quân nhân, bèn triệu kiến viên Thế Khải phong cho làm Thị lang để lôi kéo Viên Thế Khải phục vụ cho mình.

Đương thời Khang Hữu Vi và các chiến hữu cũng cho rằng muốn biến pháp thành công, cứu được vua Quang Tự chỉ có cách giết ông Vinh

Lộc tay chân đắc lực cua Từ Hi Thái hậu. Mà làm được việc này thì chỉ có Viên Thế Khải. Cho nên một chiến hữu của Khang Hữu Vi là Đàm Tự Đồng bèn bí mật gặp Viên Thế Khải.

Đàm Tự Đồng nói với Viên Thế Khải rằng: "Hiện nay bọn Vinh Lộc định phế truất Quang Tự, ông nên dùng quân đội của ông giết quách Vinh Lộc rồi đem quân đi bao vây Di Hòa Viên. Sự việc thành công thì hoàng đế Quang Tự nắm quyền sẽ thanh toán các quan lại thủ cựu, lúc đó ông sẽ là đệ nhất công thần". Viên Thế Khải khảng khái quả quyết nói rằng : "Chỉ cần hoàng đế xuống chiếu chỉ, tôi nhất định thi hành". Đàm Tự Đồng lại nói: người khác còn dễ đối phó nhưng Vinh Lộc không phải kẻ tầm thường, giết ông ta e là không dễ. Viên Thế Khải trợn mắt nói rằng: "Có gì là khó? Giết Vinh Lộc chỉ như giết một con chó". Đàm Tự Đồng vội nói: “ Vậy bây giờ chúng ta hãy quyết định hành động như thế nào, tôi sẽ tâu lên hoàng thượng ngay". Viên Thế Khải nghĩ một lúc rồi nói rằng: thế thì gấp quá! Binh khí, đạn dược, quân đội của tôi chỉ huy còn trong tay Vinh Lộc, không ít sĩ quan là người của Vinh Lộc. Trước hết tôi cần đi Thiên Tân, thuyên chuyển sĩ quan, chuẩn bị đạn dược kinh phí rồi mới có thể hành động được". Không còn cách gì khác, Đàm Tự Đồng đành phải đồng ý.

Viên Thế Khải là một người tâm thuật gian xảo lựa gió bẻ lái. Khang Hữu Vi và Đàm Tự Đồng không hiểu thái độ đó của Viên Thế Khải. Viên Thế Khải ngoài mặt tỏ ra trung thành với hoàng đế Quang Tự nhưng trong lòng biết thực quyền nằm trong tay Từ Hi Thái hậu và tay chân của bà, cho nên Viên Thế Khải bèn móc nối với tay chân thân tín của Từ Hi Thái hậu. Viên Thế Khải tin tưởng trong cuộc đấu tranh này Từ Hi Thái hậu chiếm thượng phong. Cho nên Viên Thế Khải lừa Đàm Tự Đồng sau đó về Thiên Tân tố cáo với Vinh Lộc từng câu từng chữ Đàm Tự Đồng đã nói.

Vinh Lộc hoảng hốt bèn lập tức về Bắc Kinh, đến Di Hòa Viên gặp Từ Hi Thái hậu tâu rõ sự việc hoàng đế Quang Tủ toan hạ thủ trước.

Ngày hôm sau vừa rạng sáng, Từ Hi Thái hậu nộ khí xung thiên tiến vào hoàng cung bắt hoàng đế Quang Tù giam lỏng. Tiếp theo, Từ Hi

Thái hậu xuống chiếu phế bỏ pháp lệnh biến pháp, bắt các nhân sĩ và quan viên phái Duy Tân.

Sau 103 ngày thì biến pháp thất bại, Đàm Tự Đồng, Lâm Húc Lưu Quang Đệ, Dương Duệ, Thương Quảng Nhân, Dương Thâm Tú bị chém đầu ngoài chợ. Khang Hữu Vi và Lương Khải Siêu chạy thoát sang Nhật.

Tiểu nhân trở mặt là biện pháp không nên dùng nhưng phải biết. Bọn tiểu nhân trở mặt này thường lá mặt lá trái, qua cầu rút ván, bất chấp thủ đoạn. Chúng rất thông thạo lúc nào thì vẫy đuôi, lúc nào thò dao găm. Khi anh phất thì dù mấy hôm trước anh còn là chó hoang thì nay chúng cũng lập tức chạy theo nịnh hót, cười nói hả hê . Còn khi anh gặp nạn thì chúng cao chạy xa bay bĩu môi nhếch mép thậm chí đánh thôi. Viên Thê Khải chính là một tiểu nhân gian hùng như thế đó, vì muốn vinh thân phù gia thăng quan tiến chức, bất chấp người khác đầu rơi máu thảy.

Kế 17. Kế đe dọa

Làm thế nào lợi dụng nhược điểm nhân tính để khống chế con người?

Mọi người đều biết, sợ là một trong những bản năng của loài người. Đa số gười đều không chịu đựng được sợ hãi không chiến thắng được sợ hãi trong lòng. Đó là cơ sở tâm lý của kế đe dọa.

Đe dọa thường dùng vào lúc mới bắt đầu đọ sức dùng kế này để tạo cho mình xu thế tâm lý và ngoài ra còn có thể đả thảo kinh xà khiến cho đối phương bộc lộ nhược điểm.

Muốn đe dọa người ta thì bản thân mình phải lớn gan hơn người, khí thế hung hãn hơn người. Khi hai bên đối đầu có thể dùng mấy phương pháp sau đây để tăng dũng khí của mình.

1. Tìm ra lý do để khinh thường đối thủ.
2. Nói to tiếng tạo ra thanh thế.
3. Dùng ánh mắt sắc như dao bức bách đối phương.
4. Dương oai diễu võ làm ra vẻ tất thắng.
5. Đứng quay lưng về mặt trời hay ánh sáng.

Đe dọa có mấy chiến thuật thông dụng không thể không biết đến.

1. Giỏi vận dụng pháp luật như “thượng phương bảo kiếm" để trấn áp đối phương, là một phương pháp quan trọng trong xã hội pháp chế đương đại.

2. Trong lời ca tụng tán dương có kèm theo ý đe dọa cũng thường có hiệu qủa, đôi khi không thể không làm như thế.

3. Tiên phát chế nhân (ra tay trước, nói trước, hạ thủ trước) là hay nhất, nỗ lực sáng tạo ra thời cơ hạ thủ trước khuất phục đối phương giành thắng lợi.

4. Nói chậm rãi, giọng trầm tỏ ra anh kiên định. Đó là một biện pháp vẹn toàn.

5. Dùng im lặng đáp lại những lời hung hăng của đối phương, lấy im lặng làm đe dọa, không thèm đếm xỉa đối phương. Đây là một phương pháp đe dọa thượng thặng.

Ngoài ra cần nhấn mạnh: đe dọa là một kỹ thuật rất khó khống chế, nếu không hiểu rõ đối phương mạnh yếu nông sâu như thế nào thì dễ khiến cho hay hóa dở, cho nên kỹ thuật này rất mạo hiểm.

1. Phấn phát dũng khí tiêu diệt uy phong địch thủ

Thời Đông Hán, Liêm Phạm là con cháu danh tướng Liêm Pha nước Triệu thời Chiến Quốc, làm chứng Thái thú quận Vân Trung (thuộc Nội Mông ngày nay). Đương thời quân Hung Nô xâm lấn đại quy mô, ngày nào cũng có báo động. Theo quy định, khi quân địch hơn 5.000 người thì báo cho quận lân cận biết. Các thuộc hạ của Liêm Phạm muốn phát lệnh cầu viện. Liêm Phạm không những không đồng ý mà còn thân dẫn một đội quân nhỏ ra biên giới chống kỵ binh Hung Nô.

Quân Hung Nô đông hơn quân Liêm Phạm. Vừa
đúng lúc mặt trời lặn, Liêm Phạm ra lệnh quân lính mỗi người cầm hai bó đuốc đốt cháy rừng rực phân bố trong khu vực doanh trại và xung quanh doanh trại, lập tức lửa rực khắp nơi hằng hà sa số như sao trên trời, quang cảnh thật là hùng tráng. Quân Hung Nô từ xa nhìn thấy doanh trại quân Hán bao la, đuốc lửa chập chờn khắp nơi, bèn cho rằng quân cứu viện đến nên rất kinh sợ. Liêm Phạm bảo với bộ hạ rằng: "Mưu kế của chúng ta bây giờ là nhân đêm tối đột kích quân Hung Nô và khiến cho chúng không biết quân sô' ta bao nhiêu. Như vậy chúng sợ hãi hồn hồn xiêu phích lạc, chúng ta có thể tiêu diệt cũng được."

Sáng sớm hôm sau khi quân địch sắp rút quân, Liêm Phạm ra lệnh quân lính ăn cơm sớm rồi xông thẳng vào doanh trại Hung Nô. Vừa lúc đó có gió to, ông sai mười tên lính mang trống trận mai phục sau doanh trại Hung Nô, ước hẹn khi nào thấy lửa chạy thì vừa đánh trống vừa hò reo. Quân lính khác thì cầm binh khí và cung tên mai phục hai bên cửa lớn của doanh trại địch quân. Liêm Phạm bèn nương theo thiều gió phóng hỏa, quân mai phục đánh trống hò reo vang trời. Quân Hung

Nô không đề phòng nên rối loạn dẫm đạp lên nhau mà nhạy chết hơn ngàn người. Quân Hán thừa thế truy kích,
chém chết hơn trăm người đại thắng lợi. Từ đó về sau, quân Hung Nô không dám xâm lấn Vân Trung nữa.

Một trong những tiền đề của kế đe dọa là phải giả vờ hung dữ như thật. Chỉ khi nào làm cho đối phương sinh ra khiếp nhược thì mới có thể dọa được họ. Một người nhát gan tự ti thì không thể đe dọa người khác được, nếu dùng kế đe doạ e có khi lại có hại cho bản thân. Nói cho cũng dùng kế đe dọa biến nhỏ thành lớn, yếu thành mạnh là một sự đọ sức về dũng khí, về ý chí đấu chọi.

Dưới đây xin giới thiệu một số biện pháp:

1. Khi anh cảm thấy nhát gan hay tự ti thì anh nên tìm cho ra nhược điểm của đối thủ, đánh gục đối phương ngay trong tâm lí của anh.

Đó là một biện pháp (dùng khi anh cảm thấy đối thủ đe dọa anh. Lúc đó cảm giác bị sức ép dồn nén sẽ tiêu tan. Nếu như anh không tìm ra chỗ khiếm khuyết của đối thủ thì anh có thể tưởng tượng ra đối thủ trong một trường hợp bi kịch nào đó như vậy thì cũng có thể hạ thế uy hiếp của đối thủ. Ví dụ như đối thủ sợ vợ như cọp, hay đối thủ là một giám đốc công ty rất sợ giám đốc công ty mẹ ... đều là những nhược điểm của đối thủ giúp anh chế ngự đối thủ, hạ uy thế đối thủ trong tâm lý của anh. Nếu như anh chỉ thấy ưu điểm của đối thủ thì thường đánh giá quá cao đối thủ và sinh ra ý nghĩ không thể nào thắng được đối thủ. Nhưng nếu anh nghĩ đối thủ
cũng chỉ như mọi người bình thường là một con người mà thôi chứ không siêu nhân hay cao thủ gì, rồi anh nghĩ đến khuyết điểm của anh ta như sợ vợ, sợ thủ trưởng cấp cao chẳng hạn thì anh sẽ không còn tự ti nữa.

2. Nói thật to tiếng để phấn khích tâm lý bản thân, tạo ra không khí áp đảo đối thủ.

Thanh âm cao lớn hùng dũng có thể làm cho đối thủ có ấn tượng về lòng tự tin của anh, do đó sẽ có hiệu quả bất ngờ. Trong khi biện luận

hay tranh cãi, có người bất giác cao giọng át tiếng nói đối thủ. Đó là lợi dụng bản năng “âm thanh có thể tăng cường lòng tự tin". Thời xưa ở Trung Quốc khi quân đội hai bên dàn trận đối diện nhau thì đều đánh trống trận ầm ầm, thanh âm càng cao sĩ khí càng cao. Nước Lỗ với nước Tề đánh nhau nước Tề nổi trống trước, tiếng trống ầm ầm kinh thiên động địa sĩ khí hừng hực. Quân Lỗ vẫn án
binh bất động. Tiếng trống quân Tề dần dần nhỏ đi, sĩ khí cũng dần dần sa sút. Bấy giờ quân Lỗ mới thúc trống trận liên hồi, quân lính hưng phấn ào ào xông lên đánh bại quân Tề. Đó là việc lớn.

Còn việc nhỏ như trẻ con ban đêm đi ngang qua bãi tha ma thường huýt sáo lảnh lót cũng là để cho thêm bạo dạn không sợ ma. Đó là chúng đã thổi dũng khí của chung lên.

Thanh âm của anh là vũ khí trời ban, chỉ cần anh biểu hiện đầy đủ dũng khí thì dũng khí của anh sẽ dâng cao. Tỏ ra dũng cảm thì dũng khí xuất hiện, tỏ ra nhút nhát chạy trốn thì lòng sợ hãi xuất hiện.

3. Đưa mắt nhìn chằm chằm vào một bộ phận cơ thể nào đó của đối thủ thì đối thủ sẽ có cam giác bị sức ép mạnh.

Ví dụ như hai đối thủ nảy sinh mâu thuẫn trong tranh đoạt tình yêu thì người cao thủ sẽ hai mắt chiếu thẳng vào tay hoặc mắt đối thủ truyền đạt lòng phẫn nộ của anh cho đối thủ. Lúc bấy giờ "vô thanh thắng hữu thanh" (im lặng mạnh hơn tiếng nói). Như vậy đã tạo ra áp lúc tâm lý cho đối thủ, lấy sự lạnh lùng như sắt thép thay vì tranh cãi ồn ào mà áp đảo tâm lý đối thủ. Trong các cuộc tranh chấp thì chiến thuật "đột phá một điểm” rất có hiệu quả. Cái gọi là "đột phá một điểm” là tập trung tinh lực công kích một chỗ yếu của đối phương.

Ví dụ trong đối thoại, mắt anh chăm chăm nhìn vào một bộ phận thân thể nào đó của đối phương. Như vậy không những không bị đối phương uy hiếp mà còn khiến cho đối phương không thể không chuyển sự chú ý sang bộ phận thân chế bị anh dùng mắt xạ kích. Nói một cách khác, ánh mắt của anh không những khiến cho đối phương mất thăng bằng phân tán tư tưởng và tâm lý mà còn tạo ra cục diện hoang mang rối loạn về tâm lý của đối phương. Như vậy anh đã thắng một bước.

4. Khi hai bên giằng co, anh phải đứng sao cho có khí thế thì mới uy hiếp được đối phương.

Khi hai bên sắp ra tay thì động tác hình thể của anh là một loại vũ khí tăng cường lòng tự tin. Trong tác phẩm Chim sẻ của nhà văn Nga Tuốegơnep đã kể một câu chuyện như sau:

Sau khi mưa, một chú chim sẻ con rơi từ trên cành cây xuống. không bay nổi nữa, một con chó săn nhìn thấy bèn chạy đến. Bấy giờ một con chim sẻ già khác từ trên cành cây bay xuống che chắn chim sẻ con, xù lông giương cánh tiên về phía con chó săn, mắt chằm chằm hung dữ nhìn con chó săn, con chó săn bỗng đờ đẫn dừng lại. Con chim sẻ đã sử dụng một cách bản năng lông cánh, động tác và ánh mắt trời cho để thị uy với con chó săn, gạt bỏ lòng sợ hãi của mình khiến cho con chó săn chùn bước. Trong thi đấu thể thao, có lúc để gia tăng tự tin vận động viên ngẩng cao đầu ưỡn ngực tỏ ra vẻ không biết sợ đối thủ.

Trong các cuộc đàm phán cũng có thể dùng kế đe dọa để đàn áp đối phương cũng đã từng có hiệu quả như thế.

5. Chiếm vị trí quay lưng ánh sáng cũng có thể tạo ra hiệu qủa uy hiếp đối phưng.

Đứng ở vị trí xoay lưng ánh sáng, khiến cho ánh sáng chiếu vào mặt đối phương sản sinh hiệu quả vật lý, khiến đối phương hoa mắt, đồng thời cũng sản sinh những ảnh hưởng tâm lý khác nữa. Đầu tiên trên hậu trường thì tư thế đứng xoay lưng ánh sáng khiến đối phương không nhìn rõ nét mặt của anh. Trái lại đối phương bị ánh sáng chiếu rọi khắp thân thể lồ lộ từng bộ phận chỉ như vậy đối phương đã lo lắng bất an rồi. Hơn nữa ánh sáng sau lưng làm cho hình tượng của anh hòa vào ánh sáng gây ra ấn tượng anh to lớn hơn sự thực đã áp đảo tinh thần đối phương.

Chỉ cần suy xét loại nguyên lý này thì không đứng ở vị trí bị ánh sáng chiếu vào mặt mà cũng không đứng trong chỗ tôi không có, ánh sáng. Như vậy trong tình huống đối phương có vẻ vạm vỡ hơn, anh đã lợi dụng hiệu quả ánh sáng chiến thắng tâm lý đối phương cũng là đã thắng một bước rồi.

2. Ca tụng mà không đe dọa thì kém phần thành công

Đại sư Lý Tông Ngô có một kiến giải sâu sắc về mối quan hệ giữa ca tụng và đe dọa. Khi bàn về quan trường phong kiến, ông nói: " De doạ là một động từ trực tiếp. Đại ý hai chữ rất sâu xa tinh vi, tôi xin trình bày đôi điều. Quan chức là cái rất quí báu, không thể dễ dàng ban cho ai. Có người ca tụng ngàn vạn lần mà vẫn không có hiệu quả vì thiếu đi một chút đe dọa. Phàm những đại nhân vật cầm quyền đều có điểm yếu, chỉ cần tìm được chỗ yếu cốt tử của họ, điểm nhẹ một cái, họ bèn giật hình kinh sợ là lập tức tặng cho anh quan chức. Các học giả nên biết hai chữ ca tụng và đe doạ phải sử dụng phối hợp. Người giỏi đe doạ có ca tụng, kẻ bàng quan thấy họ ngang nghạnh buông lời chỉ trích cấp trên nhưng kỳ thực caqáp trên lại mở cờ trong bụng, nở từng khúc ruột". Đó chính là cái gọi là " trong lòng mỗi người hiểu một cách", " thợ mộc giỏi chỉ có thể dạy học trò dùng thước thợ chứ không truyền kỹ xảo". Điều này những ai yêu cầu xin quan tước nên suy nghĩ cẩn thạn mà lãnh hội lấy nghệ thuật ca tụng cà đe doạ. Điều quan trọng nhất là đe doạ có mức độ hợp thời, nếu quá tay thì đại quan nhân quá thẹn thành giận vung tay không lại, như thế há không phải là phản bội mục đích cầu xin quan tước hay sao? Thế còn gì khổ bằng? Không phải lúc không còn cách nào khoe thì chớ sử dụng đe dọa một cách bừa bãi.

Luôn luôn ca tụng thì khiến người ta khinh dễ, đó là thực trạng xã hội. Ví dụ như khi nam giới tán tỉnh nữ giới nói chung thường có rất nhiều âu lo. Ví dụ như chàng là xưởng trưởng, nàng là công nhân thì tất nhiên lo âu sự việc bại lộ sẽ ảnh hưởng đến uy tín. Nam giới một khi tình cảm bùng nổ thì thường không đếm là hậu quả. Cho nên nữ giới thông minh phải nhắc nhở chàng hậu qủa đó, uy hiếp chàng khiến cho chàng tỉnh táo trở lại, không gây ra hậu quả. Có một phụ nữ nhưng là thủy thủ trường kỳ phiêu bạt hải ngoại cho nên chị sống cô độc qua ngày tháng. Ban ngày đi làm còn dễ chịu, tối về nhà trống vắng cô đơn lạnh lẽo. Để tiêu pha thời gian chị bèn đi học đại học ban đêm. Đêm thứ nhất đến lớp học phát hiện một người bạn trai của chồng thời trung học cũng có mặt. Người bạn này quan hệ khá tốt với chồng chị cho nên tự

nhiên chị thân thiết với anh ta. Không ngờ anh bạn này lại ngấm ngầm mưu đồ xấu xa. Chị phát hiện động cơ không tốt của người bạn. Chị bèn nói với anh ta một cách nghiêm túc: "Tục ngữ có câu "không nên tơ tưởng vợ bạn. Anh là bạn chồng tôi, chồng tôi thường ngày đối xử rất tử tế với anh. Nay nếu như tôi bảo chồng tôi về thái độ của anh đối với tôi thì liệu chồng tôi sẽ nghĩ như thế nào về anh?" Người bạn học mất hồn van xin: "xin chị... xin chị chớ làm như thế!"

Câu chuyện "mượn rượu cướp binh quyền" trong lịch sử Trung Quốc là một điển hình thành công của kế trước ca tụng sau đe dọa. Sau khi Triệu Khuông Dẫn chiếm được ngôi vua của nhà Hậu Chu, cầm đầu các tướng lĩnh nam chinh bắc chiến cơ bản thống nhất Trung Nguyên, thiên hạ thái bình. Dần dần Triệu Khuông Dẫn cảm thấy những người huynh đệ đã từng xông pha trận mạc vào sinh ra tử nay đã trở thành vô dụng. Bọn họ đã cùng ông hưởng vinh hoa phú quý mà mỗi người còn nắm trong tay binh quyền nhất định. Nếu một ngày nào họ cảm thấy quyền không đủ cao chức không đủ trọng
bèn nổi lên tạo phản thì cục diện thật khó hóa giải. Nhưng nếu xuống tay sát hại huynh đệ thì sợ thiên hạ phẫn nộ. Mỗi vị huynh đệ đều có vô số người thân tín, nếu Triệu Khuông Dẫn hạ thủ họ thì biết bao tay chân của họ nổi loạn khiến cho ông khó lòng ngồi trên ngôi vàng được nữa. Vậy thì làm thế nào? Suy đi nghĩ lại mãi, Triệu Khuông Dẫn phát hiện ra rượu, chỉ có rượu mới giải quyết được vấn đề hóc búa này.

Ngày hôm sau, Triệu Khuông Dẫn mời những huynh đệ có nắm binh quyền đến cùng nhau uống rượu vui chơi. Mọi người đều uống thoải mái, nói thoải mái cười thoải mái tận sáng tới tối, ai ai cũng mặt đỏ bừng? Triệu Khuông Dẫn thấy thời điểm đã đến, bèn kể việt xưa huynh đệ cùng nhau kề vai sát cánh chiến đấu gian khổ, cuối cùng thở dài than rằng: "Nếu vĩnh viễn sống như những ngày qua thì sung sướng biết bao nhiêu! Ban ngày thúc ngựa múa đao chém giết, ban đêm gối cán đao ngã ra ngủ thấy thoái biết bao! Đâu có giống như bây giờ đêm đêm không yên giấc."'. Các huynh đệ nghe xong bèn ân cần hỏi: "sao đại ca lại không ngủ yên?". Triệu Khuông Dẫn đáp: "Há không rõ ràng hay

sao, huynh đệ ta ai cùng xứng đáng ngồi chiếc ghế ta đang ngồi, không ai muốn ngồi chiếc ghế đó hay sao? ". Mọi người nhìn nhau, cảm thấy tình thế trở nên nghiêm trọng, nghĩ đến câu chuyện lịch sử sau khi lên ngôi Lưu Bang lần lượt giết hết các công thần. Mọi người thất kinh bèn quì xuống tâu rằng: " Không dám". Triệu Khuông Dẫn đã tiên liệu hiệu quả này bèn tiếp tục truy kích, nói rằng: "Các ngươi tuy nói không dám, nhưng ai bảo đảm thuộc hạ của các ngươi không nghĩ như thê? Một hồi hoàng bào đã khoác lên thân các ngươi thì các ngươi cũng không thể tự mình làm chủ được". Nghe xong mọi người biết Triệu Khuông Dẫn nghi ky họ. Bọn họ sợ hãi lạy liên tục không dám đứng dậy xin Triệu Khuông Dẫn chỉ cho một cho một con đường. Triệu Khuông Dẫn nói: "Đời người ngắn ngủi, mọi người theo Trẫm đã khổ nửa đời người rồi phải chăng lên lĩnh một món tiền lớn về quê sống nốt những ngày thanh bình, thế chẳng hạnh phúc hơn hay sao?". Mọi người đều gật đầu tâu : "Tuân chỉ" . Ngày hôm sau các vị công thần đó lần lượt dâng tấu cáo lão về quê, trao trả binh quyền cho Triệu Khuông Dẫn, nhận một số tiền về quê làm phú ông nơi thôn dã.

Triệu Khuông Dẫn đã vận dụng tài tình có hiệu quả kế đe dọa như thế đó.

Chỉ ca tụng không đe dọa thì đối phương an nhàn tự tại, cho hay không cho tùy thích, quyền chủ động trong tay đối phương. Còn trong ca tụng có đe dọa thì quyền chủ động trong tay ta, ca tụng chỉ là mở lối để cho đối phương không mất thể diện, thực chất họ không thể không thuận theo ta.

3. Nói trước được lời

Có một lần thương gia Trần Đông, hoa kiều ở Mỹ mua một lô hàng của tập đoàn Phồn Vinh ký kết hợp đồng mua rồi trả một nửa tiền, mặt một nửa trả trái phiếu. Ngày giao dịch ký hợp đồng thì Trần Đông lại không ra mặt, sai con là Trần Tiểu Đông thay mặt. Một tháng sau đến kỳ hạn của trái phiếu thì ngân hàng lại từ chối thanh toán. Tập đoàn Phồn Vinh mấy lần thôi thúc, Trần Đông cứ khất lần, cuối cùng không

tiếp điện thoại nữa. Bấy giờ tập đoàn Phồn Vinh biết đã bị mắc lừa. Giám đốc tập đoàn Phồn Vinh là Trần Ngọc Thư nói rằng trừ khi Trần Đông trốn lì ở Mỹ ra, không làm ăn ở Hồng Kông nữa, còn nếu như còn đến Hồng Kông làm ăn thì tôi nhất đinh bắt anh ta phải trả tiền". Trần Ngọc Thư bố trí theo dõi. Một hôm Trần Đông đến Hồng Kông, Trần Ngọc Thư lập tức sai người liên lạc với ông ta, tiếp thị bán giá ưu đãi một số hàng chim thú Cảnh Thanh Lam. Trần Đông đến công ty Phồn Vinh. Trần Ngọc Thư mở rộng cửa bước vào đứng xoạt hai chân hét to: trần Đông, anh mắc lừa rồi Trần Đông biến sắc kinh hãi như ếch thấy rắn đứng lặng. Trần Ngọc Thư nói tiếp: " ông đã đến đây vậy tôi xử lý ông" và chìa tay ra bảo tiếp: "Trần Đông tiền của tôi đâu Trần Đông đáp: "Tôi không thiếu tiền ông, con tôi thiếu tiền ông." 'Trần Ngọc Thư đáp lại rằng: " Nếu ông không gọi điện thoại cho tôi thì sao tôi lại để con ông nhận hàng?". Trần Đông đáp lại rằng: "Con mắc nợ bắt của trả nợ. Điều này không phù hợp pháp luật nước Mỹ." Trần Ngọc Thư nói rằng: " Đây là Hồng Kông. Hôm nay mà ông bước ra được khỏi của thì tôi không phải họ Trần. Chúng ta đều là người biết tiền người biết cách xử lý những kẻ không biết điều. Ông biết tôi là ai không?" Rồi không đợi cho Trần Đông tra lời, Trần Ngọc Thư hét to: "Từ khi còn bé ở Indonesia, tao là lưu manh!"

Tục ngữ nói: "mềm sợ cứng, cứng sợ ngang, ngang sợ liều mạng" Lúc này Trần Đông mồ hôi đầm đìa, tay mò túi áo ngực tìm thuốc trợ tim. Trần Ngọc Thư bảo Trần Đông rằng: chúng tôi rất nhân đạo. Hôm nay tôi đòi tiền ông, không trả tiền chớ bước ra khỏi phòng này được. Trần Đông biết chối cãi vô ích, ngụy kế cũng không dùng được, chi còn cách cúi đầu gọi điện thoại, bảo người nhà đem tiền đến thanh toán. Trần Ngọc Thư đe dọa tiên phát chế nhân? chiếm ưu thế tâm lý cho nên đã thắng lợi hoàn toàn. Tục ngữ nói: "Tiên hạ thủ vi cường" chính là đạo lý này.

Rất nhiều người khi nghe nói phải đối mặt với cường bạo trong lòng khiếp sợ hoặc vừa thấy đối phương đã toan chạy trốn, cách làm như

vậy cũng bằng can tâm chịu thất bại. Nếu anh có thể tìm cách tiên phát chế nhân thì có thể giảm nhẹ áp lực tâm lý đó.

Vua quyền anh hạng nặng Mohamet Ali trước khi thượng đài lần nào cũng làm bài thơ tự ca tụng thề quyết hạ gục đối thủ. Hành động này được người ta phong cho Ali biệt hiệu "Đại vương đại ngôn", thực ra đó là chiến lược tâm lý của riêng Ali. Trước khi đấu tuyên bố quyết tâm và mục tiêu của mình là một đòn đánh vào tâm lý đối thủ chiếm lấy ưu thế tinh thần.

Trong giao tế xã hội tuy không tay đao tay búa nhưng làm thế nào để đoạt được ưu thế tâm lý thì có mấy cách làm cụ thể sau đây:

1. Mới bắt đầu đã tuyên bố mục tiêu đối thủ của mình để áp chế đối phương.

Đối với người gặp lần đầu tiên, nếu như đánh được một đòn tiên phát chế nhân áp chế đối phương thì hiệu quả rất cao. Ví dụ như mở đầu đã tuyên bố ngay mục tiêu tối thiểu: hôm nay anh chỉ cần nhớ tên tôi là đủ rồi." hay là nói: "Dù sao cũng xin cho tôi năm phút.", như vậy đối phương đã hiểu phải ghi nhớ tên anh hay để cho
anh có cơ hội phát biểu ý kiến dù chỉ năm phút do đó cuộc đối thoại tiếp theo sẽ diễn biến theo xu hướng có lợi cho anh.

2. Trong tranh luận nếu anh nêu ra vấn đề đầu tiên thì đã chiếm được thê' thượng phong.

Trong những cuộc võ mồm, anh chớ nên chờ đối phương nói rồi mới phát biểu một cách bị động theo ý kiến của họ. Trái lại, đầu tiên anh phải phản vấn đối phương, bắt đối phương phải tranh luận theo phương hướng của anh. Như vậy ít ra anh cũng đã thắng một đòn tâm lý.

3. Để cho đối phương tỏ ra lễ phép và anh làm ngơ như không quan tâm lễ nghi là để cho hai bên có thể tiến hành thương thảo một cách thuaâqnj lợi.

Ví dụ, về lễ tiết người địa vị thấp phải chào hỏi người địa vị cao trước tiên hay mời ăn cơm thì phải chờ người có địa vị cao cầm đũa trước. Như vậy lễ nghi phản ánh quan hệ tôn ti xã hội giữa người và người. Như vậy nếu anh dùng những động tác của bề trên như đợi cho

đối phương cúi chào trước, cầm đũa trước đối phương thì đã chiếm được thượng phong. Có thể cố ý không quan tâm đến lễ nghi thì đó là một chiến thuật tâm lý rất quan trọng.

4. Đến chỗ hẹn trước đối phương.

Khi anh đến trễ thì khó lòng không hổ thẹn. Nếu đến mà chưa thấy mặt đối phương thì anh thoải mái, thong dong tự tại. Đến khi gặp mặt đối phương tất anh cảm thấy mình ưu việt.

5. Chớ chủ động xin lỗi

Nghe nói ở nước ngoài khi đụng xe chớ có nói trước “xin lỗi". Bởi vì dù do lỗi của đối phương thì ở âu Mỹ người cho rằng, ai xin lỗi trước là người có lỗi phải chịu trách nhiệm. Hơn nữa lúc đó mà mở màn xin lỗi trước thì anh ở vào thế yếu bởi vì hai từ “xin lỗi" quyết định thứ bậc tâm lý.

Tóm lại, một khi nói trước, đoạt được ý chí đối phương, chiếm lĩnh thượng phong về tâm lý thì đối phương có thể nảy sinh sợ hãi, thế là anh đã thành công. Tiếp theo chỉ còn là vấn đề nắm chắc quyền chủ động.

4. Chuyện đe dọa phải nói thầm

Lời nói bao gồm nội dung và thanh điệu. Khi kích động thì thanh điệu cao, khi tâm thần không thoải mái thì thanh điệu trầm lắng. Bọn lưu manh khi uy hiếp người ta thì cố ý nói giọng trầm để biểu thị “trong tình thế nào tao vẫn rất bình tĩnh".

Thường nghe nói trong hội nghị ai to tiếng là người chiếm thượng phong, nhưng khi muốn thuyết phục người ta mà to tiếng thì lại có hiệu quả trái ngược. Bởi vì càng la to hét lớn, đối phương nghe bèn hiểu đó là hình thức cưỡng chế dù biết anh có lý đi nữa mà đối phương cũng dễ dàng sinh ra mất cảm tình. Cho nên muốn thu thuyết phục người khác, nói nhỏ nhẹ mới là phương sách. Đối phương dễ dàng tiếp thu, hơn nữa, nói nhỏ khiến cho đối phương sợ nghe không rõ, phải lắng nghe cẩn thận.

Có một câu chuyện nhỏ mà ý nghĩa lại lớn. Có một cảnh sát giao thông phạt một người vì dừng xe quá một phút. Thái độ của người cảnh sát không cương quyết lắm, người nọ bèn đi đến phía anh cảnh sát. Anh cảnh sát đang đứng giũa ngã tư đường. Anh ta nói khẽ: "Đồng chí cảnh sát, tôi đang định điều tra vấn đề dừng xe ở thành phố. Xin hỏi đồng chí từ đây đến chỗ "dừng xe một giờ “còn bao xa?” Người cảnh sát trả lời: "Đại khái còn khá xa đấy" và không biên phạt nữa.

Nói khẽ dễ khiến cho người ta tin tưởng bởi vì giọng nói biểu lộ lòng tự tin kiên định không chút khoa trương của người nói.

Khi có người làm nhục anh, anh chớ đỏ mặt mà dùng giọng trầm mà đe dọa lại, họ tất sợ anh. Nếu anh cho là đối phương lừa anh, anh dùng giọng trầm vạch rõ những chứng cứ lừa đảo thì đối phương phải rút lui. Cho nên chỉ có bọn vô lại mới vừa đe dọa vừa quát tháo.

Trong giao tế thường có tình hình như sau: nói càng to, cãi càng dài thì đó là biểu lộ sự sợ hãi. Hãy nhằm vào nhược điểm chí mạng đó mà tấn công thì có thể chỉ một đòn đã cho đối phương đo ván. Một cán bộ thuế đến một cửa hàng bán thuốc lá truy thu thuế. Chủ cửa hàng kêu la ầm nào là cán bộ thuế nghe lời người khác, tin người khác hãm hại ông, mắng chửi các cửa hàng bán thuế lá khác gì đố kị mà bịa đặt tố cáo ông ta. Tựa hồ cán bộ thuế đắc tội với ông ta. Song người cán bộ thuế này có kinh nghiệm phong phú nên biết rằng loại người này càng la hét càng có vấn đề. Cán bộ thuế không muốn xung đột trực diện bèn trầm giọng bảo: “Ông chớ la hét, vài ngày nữa tôi đưa mấy đồng chí nữa đến kiểm tra hết cửa hàng của ông rồi sẽ có kết luật?” Ông chủ hiệu nghe xong trong lòng băn khoăn lo lắng. Tuy ngoài mặt ông vui vẻ tiễn người cán bộ thuế nhưng cán bộ thuế đã thấy rõ trong lòng ông ta sợ kiểm tra. Người cán bộ thuế bố trí người ở gần theo dõi động tình của ông chủ hiệu. Chiều hôm đó một chiết xe xích lô chở hơn 20 thùng thuốc lá ngoại đi chỗ khác. Người theo dõi báo với cán bộ thuế đến kiểm tra ngay, bắt quả tang trốn thuế. Chủ hiệu không còn cánh gì chối cãi. Nếu như trước đó cán bộ thuế tranh cãi với chủ hiệu kẻ nói qua người nói lại thì chỉ là mắc mưu chủ hiệu. vừa không hoàn thành nhiệm vụ vừa

chừng khống chế được chủ hiệu.

Trong cuộn đấu tranh này, cán bộ thuế sử dụng chiều đe dọa đả thảo kinh xà. Bí quyết thành công là lúc đa thảo không nhiều lời cao giọng mà chỉ nói một câu giọng trầm là đã có tác dụng đe dọa. Nếu to tiếng đe dọa thì đối phương có thể không sợ mà lại cho là chỉ dọa mà thôi .

Kế 18 Kế thăm dò

Làm thế nào đề phòng kết giao với quan hệ nguy hiểm?

Nhiều người không có tài tìm hiểu và đánh giá bạn bè, khi gặp sự việc nguy nan lại tìm nhầm chỗ trông cậy, bị người ta bán đứng hay đánh hôi. Dùng ba hòn đá thử vàng là nghịch cảnh, quan tước và lợi ích thì có thể đánh giá được lòng bạn bè. Đương nhiên biện pháp này phải trả giá cao, mất nhiều thời gian có khi còn bị động.

Dựa vào hiểu rõ nhân tình thế thái mà chủ động suy đoán nhân tâm, trả giá không cao, nhưng đó là một kỹ thuật mà người bình thường khó sử dụng. Loại phương pháp này giống như nắm hình bắt bóng, tùy theo tình hình mỗi người một khát, thường hay sai lầm. Dùng áp lực để suy đoán nhân tâm cũng là một chiêu độc đáo. Phương pháp này là tấn công chính diện. Một biện pháp khác là giảm áp lực khiến cho đối phương lơ là cảnh giác cũng có thể khiến cho đối phương lộ nguyên hình. Những biện pháp này đều là của kẻ
mạnh.

Đánh sau lưng là một nghệ thuật tiến công sau lưng bất thần diệu. Nhưng phải xác định đúng đối tượng, nghĩ kỹ đến hậu quả không hay có thể có. Đó là cái gọi là “dùng lòng kẻ tiểu nhân đo lòng người quân tử".

Địch thủ phô trương thanh thế vị tất đã nguy hiểm. Khó đối phó là bọn gian tà ngoài mặt nhũn như chi chi, bởi vì như thế ta dễ xem thường sơ xuất mà bị ám hại.

Tuy nhiên người khoa trương chưa hẳn là người lòng dạ đen tối nhưng vẫn phải đề phòng cẩn thận.

1 . Biết mặt biết người còn phải biết lòng

Cuối thời Xuân Thu, Trung Hành Văn Tử người nước Lỗ bị bắt buộc rời nước Lỗ. Khi đi qua một tòa thành biên giới, tùy tùng nhắc nhở ông rằng: "Chúa công, vị toan coi thành này là bạn cũ của chúa công,

sao chúa công không dừng lại nghỉ ở đây một thời gian chờ cho các xe phía sau lên kịp Trung Hành Văn Tử trả lời: đúng vậy, trước đây người này đối sử với ta rất tốt. Một thời ta thích âm nhạc, ông ta đã gửi tặng ta một chiếc đàn tốt. Về sau ta lại thích đồ trang sức, ông ta lại gửi tặng một vòng ngọc. Đó là thỏa mãn sở thích của ta để cầu ta thu nạp. Nhưng bây giờ ta e rằng ông ta sẽ bán đứng ta để làm đẹp lòng kẻ địch của ta cho nên chúng ta phải nhanh chóng đi khỏi nơi này." Quả nhiên sau đó viên quan lại này báo bắt giữ hai xe chở của cải đi sau của Văn Tử đem nộp cho Tấn Vương.

Như vậy Văn Tử quả đã hiểu rõ tâm lý sâu xa của bạn bè. Người đời ít ai có khả năng đó của Văn Tử.

Trong ngụ ngôn Edop có câu chuyện sau: Con hươu khát nước vô cùng đến bên bờ suối uống nước, nhìn thấy hình ảnh của nó dưới nước, nhìn đôi gạc dài xinh đẹp tự lấy làm đắc chí nhưng thấy chân của nó nhỏ bé thì lại rất buồn. Trong khi con hươu còn đang mải suy nghĩ vẩn vơ thì một con sư tử đến. Hươu quay đầu bỏ chạy, chạy vùn
vụt bỏ xa con sư tử bởi vì sức mạnh của hươu ở hai đôi chân còn sức mạnh của sư tử lại ở trong tim. Trên cánh đồng bao la, con hươu chạy trước, con sư tử lẽo đẽo đuổi theo. Thế là hươu thoát chết. Chạy đến một cánh đồng chẳng may gạc hươu vướng vào lùm cây không thể nào chạy được nữa khiến cho sư tử bắt được. Khi sắp chết, con hươu than rằng: " Ta thật ngốc quá, cái mà ta tưởng làm ta xấu mặt thì cứu ta, cái mà ta hãnh diện thì lại làm cho ta mất mạng. "

Có khi trong cơn nguy cấp thì người bạn nghi ngờ lại là cứu tinh, còn người bạn tin tưởng lại thành phản nghịch. Cần phải hiểu rằng tâm khẩu bất nhất, hình dong và tâm lý khác nhau, rất khó nắm bắt chính xác.

Trong hoàn cảnh thuận lợi, anh đang lên như diều gặp gió thì nhiều người đến xưng là bạn hữu đi lại lễ lạc, chén tạc chén thù thân thiết như hình với bóng. Một khi sóng gió nổi lên, tai họa từ trên trời ập xuống hoặc anh hàm oan hoặc anh lìa tan sự nghiệp, hoặc anh bệnh tật đầy thân, hoặc anh không còn quyền lực v.v ... bản thân anh xúi quẩy

đã rõ mà nghĩa bằng hữu xưa từng chén rượu lời thơ cùng nhau đối âm xướng họa nay trải cơn thử thách nghiêm trọng sẽ thấy rõ mồn một thái độ hành vi của họ. Bọn tiểu nhân thì cao chạy xa bay, trốn biệt tăm biệt tích. Người e ngại ảnh hưởng tiền đồ của mình thì vạch rõ giới tuyến. Bọn rượu thịt thì nay hết rượu hết thịt bỏ đi tìm chủ khác bạn khác. Thậm chí có kẻ hùa vào đánh hôi leo lên đầu anh để tiến thân. Đương nhiên cũng có những người trước sau như một đứng bên anh, đem quả tim vàng dâng cho anh cùng chung hoạn nạn. Đúng như người xưa đã nói: nhân tâm nan trắt, thậm ư tri thiên, phút khi sở tàng, hà tòng nhi hiển." Lòng người khó dò, khó hơn thăm trời. Bụng người chứa đựng những gì ai biết biểu lộ ra ở nơi nào) . Chỉ khi nào gặp hoạn nạn thì mới chia đôi dòng đục trong rõ ràng, đâu là bạn thật, đâu là bạn giả, đâu là bạn thân, đâu là bạn sơ, đâu là một đồng một cốt, đâu là kẻ đầu cơ.

Quyền lực, quan tước và lợi ích xưa nay đều là hòn đá thử vàng của nhân tâm. Có người lúc còn là một tên lính trơn thì anh anh em em tay bắt mặt mừng với chúng bạn khi chén rượu, khi cuộc cờ tuy hai là một.

Nhưng một khi thăng quan tiến chức thì khí phách cũng tăng theo, quan niệm kết bạn cũng biến đổi, xấu hổ khi nhắc đến hay gặp nhưng người bạn "khố rách áo ôm" giữ khoảng cách với những bạn thủa hàn vi. Ví dụ có hai chiến hữu đồng cam cộng khổ trong chiến tranh. Về sau một người phạm một khuyết điểm nhỏ phải rời bỏ quân ngũ, đến thời cách mạng văn hóa thì trở thành vấn đề lịch sử nghiêm trọng bị đem ra đấu tố. Để giải thích vấn đề này, anh ta bèn đi tìm người chiến hữu năm xưa giúp minh chứng cho mình. Nhưng vị chiến hữu này đã trở thành một nhà lãnh đạo sợ liên lụy bèn cự tuyệt không tiếp và nói rằng chưa từng quen biết người này. Cách làm này có khác gì ném đá theo người rơi xuống giếng? Người chỉ có thể đồng cam không thể cộng khổ là kẻ lòng dạ đen tối.

Trước mặt lợi ích cá nhân, linh hồn mọi người đều hiện ra trần truồng lồ lộ. Có người khi lợi ích của mình không bị tổn hại thì anh anh em em thân thiết hơn ruột thịt. Nhưng một khi tổn hại lợi ích thì anh ta

tựa hồ biến thành một người khác. Thấy lợi vong nghĩa duy lợi thị đồ không còn kể gì đến hữu nghị tình cảm bạn bè nữa. Ví
dụ có nhiều đồng sự hàng ngày cười nói luyên thuyên với nhau nhưng đến khi xét nâng bậc lương thì hạn ngạch có hạn, mật ít ruồi nhiều bèn có người lộ rõ bộ mặt thật ra. Họ không còn nghĩ gì đến đồng sự, bằng hữu nữa mà trong hội nghị bình xét nâng bậc, họ hết sức khoe sở trường của mình, vạch sở đoản của người khác, rêu rao cái xấu sau lưng, chạy chọt khắp nơi, trăm phương ngàn kế lôi người khác xuống chen lên trên. Thế giới nội tâm của loại người này phơi bày đến chân răng kẽ tóc trước lợi ích cá nhân. Sau khi sự việc đã xong, ai còn dám đánh bạn với họ nửa?

Đương nhiên người chí công vô tư nhận thiệt thòi, nhường thuận lợi, xem trọng tình bạn vẫn là đa số. Nhưng dừng trước lợi ích vật chất, mỗi người đều bộc lộ chân tướng, linh hồn mỗi người đều thui ra múa may trước mặt mọi người dù có muốn che giấu cũng không thể nào che giấu được. Cho nên lúc này là thời điểm tốt nhất để hiểu biết nhân tâm.

Một phương diện khác cũng giúp ta phán đoán được nhân tâm đó là thời gian. Có người chỉ là bạn một thời một vụ rồi tiếp xúc lâu ngày mới thấy rõ phẩm chất của họ. “Lộ dao tri mã lực, nhật cửu thức nhân tâm" (Đường xa lưới biết ngựa hay ngày dài mới biết nhân tâm) chính là nói về điều này. Kết giao lâu ngày, quan sát dài lâu mới đạt đến cảnh giới "tri nhân tri diện dã tri tâm" (Biết mặt biết người cũng biết lòng).

Khi Trung Hành Văn Tử gặp nạn mà có thể suy đoán ra “ Cố tri" sẽ bán đứng mình, tránh khỏi tai nạn sập hàm còn bị ném đá, quả là người cao thủ. Sự việc đó cho ta thấy. Bạn khi anh quyền cao chức trọng mà luôn luôn tìm cách lấy lòng anh thì đa số là bạn chỉ kết giao với địa vị anh mà thôi chứ không phải kết giao với bản thân con người anh. Loại người này khó lòng ra tay giúp đỡ khi anh hoạn nạn.

Nói tóm lại, thông qua các biện pháp thăm dò trên để biết nhân tâm thì dù tra giá cao, tốn nhiều thời gian vẫn đạt đến kết luận chính xác hơn là đoán mò. Cho nên khi hoạn nạn mới đo được lòng người là một chân lý chắc chắn.

2. Người nhã nhặn chưa chắc đã là quân tử

Sau khi đại tướng quân Đông Tấn là Vương Đôn qua đời, một thời gian anh của ông là Vương Hàm cảm thấy bơ vơ, không nơi nương tựa bèn muốn theo Vương Thư. Con của Vương Hàm là Vương ứng bèn khuyên cha theoVương Bân. Vương Hàm mắng con rằng: "Lúc sinh thời, đại tướng quân Vương Đôn có quan hệ gì với Vương Bân? Mày cho là Vương Bân có điều gì hay?" Vương Ứng không phục đáp lại rằng: " Đó hcính là nguyên nhân khiến con khuyên cha theo ông ta. Vương Bân người Giang Châu đã cùng đám cao thủ đông như kiến mà tự vạch ra được một mảnh trời riêng. Lmà sao ông ta lại phụ hoạ theo đại tướng quân? Đó là điều mà kẻ tầm thường không bao giờ làm được. Hiện nay thấy chúng ta đang suy tàn nhất định sẽ có lòng tư bi thương tưởng. Còn vương Thư ở Kinh Châu xưa nay bảo thủ thì làm sao lại có đặc cách ra ân cho chúng ta?" Vương Hàm không nghe, cứ đến xin theo Vương Thư. Quả nhiên Vương Thư đem
cha con Vương Hàm thả trôi sông. Còn Vương Bân khi nghe tin cho con Vương Hàm muốn đến qui phục bèn ngầm sai thuyền đón bên sông nhưng không đón được. Về sau nghe tin cha con Vương Thư bị thảm hại thì trong lòng rất lấy làm tướng tiếp.

Kẻ thích chèn ép người yếu tất muốn quy phục kẻ mạnh. Người có thể ức chế được kẻ mạnh tất phù trợ người yếu. Vương ứng tuy là đứa cháu đã từng bội phản chú mình là Vương Đôn không đáng mặt con cháu nhưng nghĩ lời khuyên cha của ông để lại chứng tỏ ông am hiểu nhân tình thế thái. Về điều này Vương ứng tỏ ra giỏi hơn cha rất nhiều.

Kẻ nhu bị kẻ cương lợi dụng thì cũng là điều dễ hiểu và có khi đùa vào kẻ cương thì kẻ nhu được cứu trong những trường hợp nguy nan. Kẻ nhu mà yếu thì rất ít khi có hại thường tìm bùa hộ thân. Nếu người chính nhân quân tử dùng kẻ nhu thì càng chính đáng, thiên hạ bái phục. Cái thu của kẻ chính nhân quân tử thường là sự khoan dung người khác, không để lộ bản lĩnh cao cường, nhẫn nhịn những điều mà người khác không thể nhẫn nhịn được.

Kẻ nhu còn có thể bị người hiểu không lẫn người xấu lợi dụng thì đó là diều bất hạnh lớn nhất cho thiên hạ. Bọn người này thường chèn ép người dưới, nịnh hót bề trên, không điều gì ác không dám làm. Trước mặt kẻ mạnh thì quỳ gói cúi đầu, a dua nịnh hót. Trước mặt kẻ yếu thì hung hung hoành hành bá đạo. Bọn chúng dùng nhu để che giấu bộ mặt xấu xa hung ác của chúng khiến cho người ta không nhìn thấy âm mưu độc ác của chúng rồi thừa cơ người khác không lưu ý đâm một dao chí mạng. Đó mới thật sự đáng sợ Hoạn quan Thạch Hiển tuy không được đứng vào hàng tam khanh nhưng cũng lợi dụng hoàng đế sủng ái mà ngày càng kiêu ngạo hoành hành. Trước mặt hoàng đế, Thạch Hiển phô ra bộ dạng đàn bà nhũn nhặn cam chịu, không lộ chút sát khí để chiếm được lòng sủng ái và tin tưởng của hoàng đế rồi nhờ vào đó mà tha hồ làm bậy làm bạ. Nghiêm Tung cũng là một bên gian thần, nổi danh như sóng còn lưu

danh trong sử sách. Ông ta giỏi đến không còn ai giỏi, hơn nữa điều khiến hoàng đế như con quay quay theo ý muốn của ông ta. Bọn tặc thần thường xuất hiện dưới bộ mặt trung thần khi đối diện với hoàng đế, tỏ ra trung thành hơn ai hết. Sau mặt hoàng đế thì áp bức bá tính, dở đủ trò mưu ma chước quỷ đời đời lưu tiếng ác. Chính loại người này giỏi quyền biến uyển chuyển dùng cái gọi là nhu chiến thắng kẻ địch đạt đến mục đích bỉ ổi nhất. Bọn chúng thường giỏi tỏ ra lặng lẽ không lên tiếng chuyên âm mưu mờ ám thâm độc, địch thủ không kịp trở tay khi bị ám toán.

Trong cuộc sống thường gặp những người cung cung kính kính, nói chung đó là những người khi giao tiếp thường ăn nói nhỏ nhẹ và trước sau đều theo một giọng tán tỉnh. Do đó khi mới gặp lần đầu, đối phương thường có vẻ hổ thẹn nhưng giao tiếp lâu rồi mới biết loại người này lúc nào cũng có thể trở mặt. Thật là những kẻ đáng chán ghét!

Tìm hiểu lúc thiếu thời của loại người này ta sẽ thấy đa số bị cha mẹ la mắng nghiêm khắc không thỏa đáng khiến họ sản sinh tâm lý uốn éo quanh co. Bao giờ tâm lý của họ cũng bất an và có cảm giác có tội, mỗi khi trong lòng có điều gì mong muốn thì nội tâm đã ức chế. Lâu

ngày, những tình cảm bị dồn nén này chuyển hóa và biểu hiện thành hình thái như trên. Họ tự biết thái độ này của họ biểu hiện như thế là không đẹp lắm nhưng lại không thể sửa chữa được, do đó mà mượn thái độ cung cung kính kính để thăng bằng nội tâm bất an và cảm giác có tội của họ. Họ càng tự ức thế thì thái độ lại càng ra vẻ quỵ lụy. Có nghĩa là cái vẻ cung kính bên ngoài của họ không phản ánh nội tâm.

Loại người này thường dùng những lời cung kính quá đáng biểu thị lòng kỳ thị, khinh miệt và cảnh giác. Ai cũng biết hai bên quan hệ tốt thì không cần thiết nhiều lời cung kính. Ví dụ nói: "Thiên kim tiểu thư quí phủ thật khả ái. Chồng nhà chị khỏe mạnh thật ai ai cũng hâm mộ... " Những lời lẽ như thế lại không phải là tỏ ra tôn trọng anh mà là biểu thị tâm lý cảnh giác đối địch hay không tín nhiệm.

Công bằng mà nói người nhu nhược cung cung kính kính đại đa số không phải là bọn ác nhân gian tà. Sở dĩ phải đề phòng họ là vì thái độ nhũn nhặn của họ vừa đem lại cho ta cảm giác an toàn, vừa pha chút đen tối rất dễ bị đột kích bất ngờ.

Có một con hươu chột một mắt đi đến bên bờ biển gặm cỏ. Nó đưa con mắt còn lại nhìn vào phía trong đất liền đề phòng người đi săn, còn con mắt chột thì hướng ra biển vì cho rằng phía này chẳng có nguy hiểm gì. Có người đi thuyền ngang qua thấy con hươu bèn bắn gục. Khi ngã gục xuống con hươu tự nhủ rằng: "Ta thật ngu quá tưởng rằng phía trong đất liền mới có nguy hiểm ra sức đề phòng, trái lại lại tin tưởng phía biển an toàn nào ngờ tai nạn nghiêm trọng lại đến từ phía bờ biển!"

Đủ thấy khi chúng ta giao thiệp với người có vẻ nhũn nhặn nên hết sức tránh mất cảnh giác, phải cẩn thận thăm dò ý đồ nội tâm của đối phương không được lơ là cho rằng loại người này không làm điều gian ác. Có câu nói rằng: "Hại nhân khi tâm bất khả hữu, phòng nhân chi tâm bất khả vô" (không nên có lòng hại người, nhưng không thể không có lòng đề phòng người" . Đối với người bên ngoài cung cung kính kính thì phải như vậy.

3. Từ cái nhỏ tỏ cái lớn

Ngụy văn Hầu có một viên tướng là Nhạc Dương. Có một lần, Nhạc Dương cầm quân đi đánh nước Trung Sơn. Đúng lúc này thì con của Nhạc Dương đang ở nước Trung Sơn. Vua nước Trung Sơn bèn luộc con của Nhạc Dương và sau người đem cho Nhạc Dương một bát nước luộc đó Nhạc Dương cực kỳ đau khổ song không nhụt

chí, không chút dao động. Ông ngồi trong hổ trướng điềm nhiên uống bát nước luộc con ông. Ngụy Văn Hầu biết việc này bèn khen ông với quần thần. Ngụy Văn Hầu nói: "Nhạc Dương vì trẫm ăn thịt con mình đủ thấy ông ấy trung thành với trẫm đến mức độ nào". Chữ Sư Tán bèn tâu rằng: "Một người ăn cả thịt con mình thế thì trên thế giới này còn thịt ai ông ta không dám ăn nữa Nhạc Dương đánh bại nước Trung Sơn, ca khúc khải hoàn. Ngụy Văn Hầu ban thưởng chiến công của ông. Nhưng từ đó Ngụy Văn Hầu luôn luôn nghi ngờ lòng trung thành của ông.

Ngụy Văn Hầu làm như thế không phải vô lý. Sức tự khống chế của Nhạc Dương siêu việt, mọi người đều đáng sợ. Không phải là người mưu sâu thì không thể nào làm được. Lời nói của Chữ Sư Tán rất có lý bởi vì hành động của con người có thể qua việc nhỏ mà thấy việc lớn. Giữa việc nhỏ và việc lớn có tính nhất trí nội tại rất cao.

Nhật Bản có một truyền thuyết như sau: Thời kỳ Vĩnh Lộc, Bắc Điều Thị Khang có thế lực hùng hậu nhất xưng bá ở đất Quảng Đông. Có một lần trên chiến trường, Bắc Điều Thị Khang ông dùng cơm với con là Thị Chính. Trongchiến trận ăn uống rất đơn giản chỉ có cơm canh nhưng Thị Chính ăn hết bát này đến bát khác, mà lại còn đổ thêm bát canh vào cơm. Bắc Điều Thị Khang chú ý đến hành vi này ghi nhớ trong lòng. Ông liên tưởng tại sao Thị Chính lại ăn vô số như thế ăn đến nỗi còn đổ thêm canh vào cơm đủ thấy Thị Chính không khống chế được khả năng ẩm thực của mình là bao nhiêu Ro ràng Thị Chính là người không biết tính toán xa. Điều lo lắng của Bắc Điều Thị Khang chẳng bao lâu biến thành sự thật. Ba mươi năm sau, do thiếu nhìn xa thấy rộng nên Thị Chính bị quân đội của Chung Thần Tư Cát bao vây, em

ruột là Thị Chiến tử trận. Do đó Bắc Điều Thị Chính một thời oanh hệt vì thế đà suy vong.

Căn cứ nguyên lý tính nhất trí của hành vi có thể giám định nội tâm thật sự của một số lời nói việc làm của con người như sau:

1 Anh có thể phát hiện người hay luận đoán người khác là người tâm cơ xảo trá. Người ưa cải cách thì thường cần người ta giúp đỡ, người mắng rủa anh thì trong lòng bao giờ cũng tồn tại cái ác. Khi bọn này mà cải tà quy chính thì chúng cho là việc xử lý sai lầm của người khác là việc dễ dàng, thường cực đoan. Một kỹ nữ Ai Cập nọ, chỉ sau khi bỏ nghề một đêm đã yêu cầu cảnh sát bắt tất cả các đồng nghiệp cũ của ả. Bọn đàn bà tâm địa độc ác này càng hung dữ thì càng tàn bạo với đồng nghiệp, một khi ả thay đổi.

Ác cảm sinh ra từ ký ức. Một người đã phá hoại một trinh nữ. Khi con gái của anh ta còn trẻ thì sợ hãi con gái mình bị người khác cưỡng dâm cho nên mắng mỏ khắc nghiệt con gái chính là biểu hiện ký ức xưa của anh ta. Người cao quí khi đã nhận thức được trách nhiệm thời niên thiếu thì âm trầm lặng lẽ.

2. Ngôn ngữ là công cụ giao tiếp của con người. Qua lời nói của một người có thể biết rõ tâm ý và tình cảm của người đó. Nếu đối phương miệng nam mô bụng một bồ dao găm thì cũng dễ dàng suy đoán ra. Bọn người này đã dùng ngôn ngữ nói trái lại những ý thức tâm lý và dục vọng của họ trước một hoàn cảnh kích động làm cho người ta không thấy được thực trạng nội tâm của họ.

Nhiều người gặp một người không hợp tính tình với anh ta thì thường đưa ra những lời xã giao khách sáo. Anh ta nói: "Ai da, lại gặp anh rồi, hôm nào đến nhà tôi chơi nhé!". Miệng nói thế mà lòng nghĩ rằng: "Hỏng quá, lại gặp hắn, mau mau chuồn thẳng". Loại hành vi trái ngược với bản ý này thường dẫn đến nội tâm bất an và sợ hãi.

3. Thích ca cẩm là thái độ của người kiêu ngạo và tự đại bất mãn người khác giỏi hơn mình nhưng không tiện nói thẳng ra. Ví dụ như có người thường nói cầm dao phẫu thuật không bằng cầm dao cạo đầu, chế tạo đạn không bằng bán trứng muối. Ca cẩm tỏ ra bất mãn. Người ca

cẩm đa số tự cho mình thanh cao nhưng trong thực tế họ không giữ được địa vị ưu việt mong muốn thì ca cẩm cho đỡ tức khí.

4. Người trách mắng một cách ác ý đa số là để thỏa mãn dục vọng và lòng tự tôn của họ. Họ thích thộp lấy khuyết điểm người khác, cái bé xé cái to ra sức trách mắng. Hạng người này khắc bạc có lòng tự tôn quá cao, có nguyện vọng chi phối người khác.

5. Những người hay dẫn những câu nói truyền thống đa số là người bảo thủ. Bất kỳ xuất hiện sự vật gì mới, họ đều dùng cái gì đó của truyền thống để làm tiêu chuẩn bình phẩm đánh giá. Đa số họ là kẻ kinh nghiệm chủ nghĩa, tư tưởng bảo thủ, giáo điều thể hiện một tâm lý ngoan cố.

6. Ngươi đưa đẩy theo chiều gió đại đa số là người xem đối phương thích gì thì nói nấy. Họ không có chủ kiến nhất định mà thường là gió chiều nào theo chiều ấy.

Đó là loại người tắc kè luôn luôn biến sắc. Họ không có tiêu chuẩn chân lý, khi cần thiết họ có thể nuốt lời.

7. Người ăn nói ấm ớ đại đa số ưa phụ họa người khác. Câu nói của họ có thể hiểu như thế này hay nếu như thế khác, lời lẽ mơ hồ. Loại người này xử thế giảo hoạt, không bao giờ chịu thiệt biết cách tự bảo vệ và biết cách lợi dụng người khác.

8. Người thường bàn luận chê ngắn chê dài chứng tỏ họ có lòng đố ky hay mối quan hệ không rộng rãi, trong lòng cô độc. Đối với những vấn đề nhỏ nhặt như người khác không chào hỏi mà đã ghi nhớ trong lòng thì đó là người dễ bị tổn thương, khao khát được người khác tôn trọng. Nhiều người hay đàm tiếu thiếu sót hay chỗ bất tài của lãnh đạo thì đó là loại người muốn chơi trội, cướp địa vị người khác.

9. Có một số người tránh né một số vấn đề không bao giờ nói đến thì chứng tỏ họ có ẩn đích gì về vấn đề đó hay là có ham muốn mãnh liệt vấn đề đó. Ví dụ như ham muốn mãnh liệt về tiền bạc, quyền lực hay tình dục chẳng hạn. Họ rất sợ người khác biết, nên hay lảng tránh không nói đến để che giấu nội tâm thực sự của họ.

10. Nói với anh về việc gia đình thì phần lớn là người không nắm được ý nghĩ thực sự của anh. Khi mới giao tiếp, họ thường nói về những việc thông thường trong gia đình biểu thị họ muốn tìm hiểu thực lực của anh, thăm dò ý đồ thực sự của anh. Phải đối phó cẩn thận hạng người này.

Chúng tôi gọi những phương pháp kể trên là thuật theo gió bắt bóng, bắt nguồn từ phương pháp xem gió biết mưa vẫn tồn tại dung sai nhất định. Để giảm thiểu dung sai, bắt được đúng bóng thì không phải là việc có thể viết mấy dòng này đã mô tả được, không phải là việc đơn giản. Thường xuyên quan sát lời nói và hành vi những người xung quanh, phân tích nội tâm của họ thì mới thành chuyên gia mò dò tâm lý, giảm thiểu sai lầm, theo gió bắt bóng đạt đến cảnh giới từ cái nhỏ tới cái lớn.

4. Thuật thâm nhập nghịch hướng

Cáo trốn người đi săn gặp một tiều phu bèn xin che giấu cho. Tiều phu bảo cáo trốn vào trong lều của ông ta. Chẳng bao lâu thì người đi săn đến hỏi tiều phu có thấy con cáo chạy ngang hay không. Tiều phu mồm thì nói không thấy, tay thì ra dấu chỉ chỗ trốn của cáo. Nhưng người đi săn không chú ý đến tay ra dấu của người tiều phu mà lại tin lời nói của ông ta. Cáo thấy người đi săn đã bỏ đi bèn chui ra khỏi lều toan bỏ đi không lời cảm ơn. Tiều phu bèn trách cáo rằng: " Tao đã cứu mạng mày mà sao mày không cảm ơn một câu". Cáo đáp lại rằng: "Nếu như tay ông ra dấu khớp với lời ông nói thì tôi cảm ơn ông"

Cáo thấy tiều phu tỏ ra có lòng tốt giúp đỡ song vẫn không mê muội. Đối với những người miệng nói điều tốt lành mà thực tế lại toan hãm hại anh thì có một phương pháp đối phó rất hay: giải thích ngược lại biểu hiện bên ngoài của họ thì lập tức vạch trần mưu mô của họ. Tư duy ngược lại giúp anh nhận thấy phản diện của người đó ra vẻ làm việc thiện mà nếu ai nhìn chính diện thì không thể nào nắm bắt được thực tâm của họ. Nhờ vậy sẽ tránh khỏi khinh suất tin người.

Trong cuộc sống không thiểu những trường hợp như sau: Một thiếu nữ xinh đẹp mà không tìm được một người chồng tử tế, kết quả suốt đời ảm đạm thê lương. Chúng ta thường nghe một số thiếu nữ nói rằng: "Tôi không cần biết anh ta là ai, chỉ cần anh ta tốt với tôi là được" Trong lời nói này quả có chút mùi vị cay chua, đồng thời cũng minh chứng họ hy vọng tìm được một người chồng tốt. Nhưng có thể nhìn thấy rõ bộ mặt đẹp đẽ, tao nhã của chàng trước khi cưới thấy rõ bộ mặt thật của chàng thì quả là các cô nương cần phải chú ý.

Những chàng trai càng lịch sự tao nhã trong ngôn từ có thể sẽ là người chồng nhỏ nhặt.

Đạo lý rất đơn giản và rất khó thực hiện được là chúng cô nương thường chỉ thấy một mặt của vấn đề mà bỏ qua mặt khác. Nói về các chàng trai ăn nói lễ phép, tao nhã thì nói chung vô tình các nàng rất coi trọng điểm này, rất thích bởi vì họ biết rằng người này có trí thức, tinh thông đạo lý, sau này trong cuộc sống tất có thể nhờ
cậy được Suy đoán này về góc độ nào đó là đúng. Nhưng nếu đứng sang một góc độ khác mà nhìn thì sao? Ưu điểm này của chúng chính lại là khuyết điểm bởi vì loại đàn ông này không những tình cảm tinh tế mà đối với bất kỳ việc nào bất kỳ lúe nào cũng tinh tế. Ví dụ họ có thể yêu cầu nàng mặc chiếc áo này mà không mặt chiếc áo khác. Họ có thể khắc sâu trong lòng một câu nàng vô tình nói hoặc phân tích tỉ mỉ câu nói vô tình đó. Họ có thể buồn phiền một mình khi vợ tham gia một buổi dạ hội do cơ quan tổ chức, thậm chí có thể nổi trận lôi đình. Họ có thể theo quan mềm thẩm mỹ của họ nên buộc vợ phải mua rèm cửa màu xanh da trời. Như vậy là vợ chồng tranh cãi suốt ngày bởi vì anh chồng muốn can thiệp vào bất kỳ công việc nhỏ nhặt nào trong gia đình. Sống với một người đàn ông như thế thì rõ ràng vợ chồng hay mâu thuẫn đấu khẩu với nhau. Trong các vụ án li hôn không ít trường hợp là do vợ không còn thể nào chịu đựng được tính tẩn mẩn của chồng mà phải li hôn.

2. Những chàng trai quá chải chuốt có khả năng là người có động cơ tự ti tự lợi, xem thường xu hướng của phụ nữ.

Một số chàng trai quá chải chuốt là một loại tự yêu mình bởi vì họ quá yêu bản thân họ, cho nên không còn thì giờ và tâm hồn yêu người khác, thậm chí cả với vợ. Có một bà vợ mười phần phong lưu đã đến tuổi trung niên nói với tôi rằng, chồng bà ta rất phong độ vừa biết chọn mua quần áo, vừa biết ăn mặc nhưng lại không chút nhiệt tình với vợ con. Tôi quen biết chồng bà ta bèn có một lời nói với anh ta nửa đùa nửa thật rằng: "Vợ cậu vừa đẹp vừa hiền, cậu yêu vợ lắm phải không?" Anh ta mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi yêu tôi còn chưa đủ nữa là". Anh ta nói thật như vậy đó. Ngày thường tôi chú ý mọi người trò chuyện hả hê về vợ về con thì anh ta thản nhiên ngồi im không một câu góp chuyện. Loại đàn ông này chải chuốt không phải chỉ vì để hấp dẫn nữ giới mà có khả năng còn là vì lòng tự mãn bản thân.

3. Những chàng trai quá chăm sóc nữ giới không biết chừng sau khi kết hôn lại là những người chồng độc đoán bá quyền.

Về vấn đề này, thời gian rất quan trọng. Trước khi là vợ chồng và sau khi đã thành vợ chồng thì thời gian đã cắn đôi chàng thành hai con người - người yêu và người chồng. Chúng ta không thể nói một cách đơn giản loại đàn ông này là những vua lừa. Nhưng sự ân cần của chàng đối với nàng, chiều chuộng, chăm bằm thì đích thực đã dùng một thủ đoạn bản năng để đạt đến mục đích. Vậy thì sau khi nên vợ nên chồng, thái độ của chung sẽ theo thời gian dần dần thay đổi thậm chí thái độ ân cần khi xưa đã tan biến thành mây khói. Cái còn lại thậm chí cái thay thế cho sự ân cần đó là "chủ nghĩa
đại nam tử" chuyên quyền độc đoán. Động cơ nào kết quả nấy, đó là điều tất nhiên.

4. Những chàng trai thích phô trương bản thân thường có lòng hư vinh cực mạnh.

Có không ít những chàng trai đứng trước mặt đối tượng thường không chịu im lặng mà luôn mồm khoa trưởng ban thân nào là tốt nghiệp ở trường đại học danh tiếng nào đó, nào là công tác tại một cơ quan nào đó lương bổng hàng tháng 3000 nhân dân tệ, nào là đồng sự ca ngợi tài năng trí tuệ như thế nào. Tất cả đều thổi phồng cao lên tận chín

tầng mây, mà vầng hào quang này lại thường lộ khi có mặt các nàng nên các nàng bội phần cảm phục và hết lòng tự hào vì có một bạn trai như thế. Kỳ thực, loại thanh niên ba hoa này có thể chỉ là công dân hạng ba đáng thương. Lòng hư vinh của họ rất mạnh, lòng tự tôn vô hạn, tình cảm rất không ổn định. Loại cá tính này trong tâm lý học gọi là tính cách histery. loại người này do trong lòng tự ti, trống rỗng, bất lực cho nên họ làm ra vẻ hào hùng, dùng ngôn từ để lừa dối mình lừa dối người, thế thì làm sao có thể thật lòng quan tâm người khác được.

5. Những chàng trai giải thích dài dòng khi có khuyết điểm là loại người sau khi kết hôn sẽ hay cãi nhau với vợ.

Khi đến hẹn chậm hoặc 15 phút hoặc nửa giờ thì chàng giải thích đi giải thích lại nguyên nhân đến chậm. Loại người này không có khả năng nhận khuyết điểm. Người có khuyết điểm thường có hai loại phản ứng. Một loại là lập tức xin lỗi, một loại là giải thích thanh minh. Loại người thứ nhất là người bộc trực, biết thông cảm người khác. Loại người thứ hai thì tương đối tự ti, thường hành động theo kiểu lấy mình làm trung tâm, rất sợ người khác phê bình cho nên không dễ dàng nhận khuyết điểm mà trái lại lại thường đổ lỗi cho người khác. Những người không tự hiểu mình thì làm sao có thể hiểu vợ? Hơn nữa sinh hoạt gia đình không thể không phát sinh mâu thuẫn là điều tất nhiên. Nhưng nếu chàng lúc nào cũng không chịu nhận lỗi, luôn luôn trách vợ, cá tính như thế làm sao gia đình có thể hòa bình an vui được?

Phương pháp tấn công trực diện tìm hiểu tâm lý đối phương bằng cách gia tăng áp lực thì lại dễ dẫn đến đối kháng và mất nhiều sức lực. Còn phương pháp thâm nhập nghịch hướng thì có ưu điểm không hao tốn sức lực lắm, nhưng phương pháp đó cũng có nhược điểm. Người dùng phương pháp này thường sa vào tâm lý "cái gì cũng nghĩ đến mặt xấu dễ bị người ta cho là "kẻ lấy lòng tiểu nhân đo bụng người quân tử".

Kế 19. kế nắm đằng chuôi

Làm sao dắt mũi người ta?

Trong đời sống, rất nhiều đồ dùng hàng ngày có chuôi để tiện sử dụng. Trong khoa học quan hệ nhân tình thì việc tìm kiếm chuôi, chế tạo chuôi chủ yếu là để khống chế người khác phục vụ cho mình, nghe theo điều khiển của mình.

Mỗi người đều có nhược điểm. Lợi dụng tốt các nhược điểm này tức là nắm được đằng chuôi. Đối với người nóng nẩy có thể dùng phương pháp kích tướng, cả phong thái sở thích của họ cũng có thể dùng làm chìa khóa để mở cửa dục vọng của họ. Chỉ cần dùng cái anh ta thích nhất hay húy kỵ nhất của anh ta để dẫn dụ hay đả kích thì nhất định anh ta mắc câu, bị anh nắm đằng chuôi. Điều thầm kín như ăn hối lộ, làm việc tội lỗi mà ta biết thì có thể dùng để khống chế họ. Trong đàm phán, tranh cử tranh giành quyền lợi thì nắm được đàng chuôi đối phương là phương pháp có hiệu quả vô song.

Ngoài ra có một số chuôi xuất hiện ngẫu nhiên như lỡ lời trong lúc tranh biện, anh phải lập tức nắm lấy mãnh đả mãnh truy. Nếu như không tìm được đàng chuôi hay đối phương không để lộ chuôi thì có thể phát huy sáng kiến, chế tạo ra chuôi ấn vào cho đối phương.

Chúng ta phải học khôn đôi điều: giữa bạn bè mà thổ lộ chân tướng là rất nguy hiểm bởi vì không có gì bảo đảm không có ngày bạn trở thành thù. Cho nên trong giao tế khi kết giao bằng hữu cần phải thận trọng và xây dựng thành lũy tự bảo vệ, tránh không để cho đối phương nắm được đàng chuôi trở thành kẻ bị đối phương khống chế.

Cướp đao cướp cán đao, khống chế người phải nắm đằng chuôi

Thời Hán, Chu Bác vốn là con nhà võ tướng sau được điều chuyển làm quan văn ở địa phương đã biết dùng thủ đoạn tinh vi, khống chế được các thế lực đen ở địa phương, được người đời hết lời ca tụng.

Vùng Trường Lăng có một người tên là Thượng Phương Cấm dòng dõi cường hào địa phương, lúc trẻ đã từng hiếp dâm vợ người ta bị người

ta chém thành sẹo ở má. Tên ác ôn đáng lẽ phải bị trừng trị nhưng bởi vì nó hối lộ rất nhiều cho quan lại, cho nên không bị bắt xét xử trái lại lại được bổ nhiệm làm quan đến chức Thủ úy. Sau khi Chu Bác đến cai trị vùng này có người tố cáo việc này với ông. Chu Bác cảm thấy sao lại có thể để như thế được ông bèn gặp Thượng Phương Cấm. Thượng Phương Cấm hồi hộp lo âu đành hều mạng vác mặt đến hầu Chu Bác. Chu Bác quan sát tỉ mỉ gương mặt Thượng Phương Cấm, quả nhiên thấy có vết sẹo đó. Ông bèn đuổi tả hữu ra ngoài, giả vờ hết sức quan tâm hỏi Thượng Phương Cấm vì sao có sẹo trên mặt. Thượng Phương Cấm biết Chu Bác đã nắm rõ tình hình của y. Y bèn khấu đầu như giã gạo lạy Chu Bác trình bày toàn bộ sự thật, không dám ngẩng đầu lên, một mực van nài khẩn thiết: "Xin đại nhân tha tội, từ nay về sau tiểu nhân không dám làm điều thường luân bại lý như thế nữa". Chu Bác đột nhiên cười to nói rằng: "Kẻ đại trượng phu vốn cũng khó lòng trách khỏi chuyện như vậy. Ta muốn rửa nhục cho anh, cho anh cơ hội đoái công chuộc tội,

anh có thể làm được hay không Chu Bác ra lệnh Thượng Phương Cấm không được tiết lộ cuộc nói chuyện hôm nay với bất kỳ ai và giao cho y ghi chép lại lời nói, việc làm của các quan lại khác báo cáo với Chu Bác. Tự nhiên Thượng Phương Cấm trở thành tay sai, tai mắt thân tín của Chu Bác. Từ sau khi được Chu Bác tha tội và trọng dụng, Thượng Phương Cấm khắc cốt ghi xương. Không bao lâu sau ông đã giúp Chu Bác phá được những ổ trộm cướp lớn, công tác vô cùng đắc lực. Chu Bác thăng ông lên huyện lệnh huyện Liên Thủ.

1.Cướp đao thì phải cướp cán đao, khống chế người phải nắm đằng chuôi.

Kẻ trí giả khi phát hiện nhược điểm người khác không bao giờ bỏ qua, nắm chắc nhược điểm đó cho mình sử dụng. Phương pháp này có thể sử dụng để khống chế thuộc hạ.

Quay trở lại chuyện Chu Bác. Sau một thời gian bỗng đột nhiên Chu Bác gọi người công tào năm xưa đã nhận hối lộ của Thượng Phương Cấm đến, mắng một trận nên thân, đưa giấy bút ra bắt kê khai toàn bộ

các vụ hối lộ của ông ta. Vị công tào này khiếp sợ bèn kê khai tỉ mỉ tất cả các vụ ăn hối lộ. Do Thượng Phương Cấm đã
báo cáo cho Chu Bác việc ăn hối lộ của ông công tào này cho nên xem qua bản kiểm điểm biết ngay là kê khai đầy đủ tội lỗi Chu Bác nói rằng: "Từ nay về sau ông nên tu chỉnh nghe theo lời ta. Phải sửa đổi thành người tốt không được làm bậy nữa". Nói xong bèn rút đao ra. Ông cổng tào thấy Chu Bác rút đao, sợ quá hai gối khuy xuống lạy như tế sao van xin: "Xin đại nhân tha mạng. Xin đại nhân tha mạng!". Chỉ thấy Chu Bác vung đao chém lia lịa bản kiểm điểm thành giấy vụn, ném vào sọt rác. Từ đó về sau vị công tào này lúc nào cũng run cầm cập cắm đầu làm việc hầu hạ Chu Bác.

2. Bắn lén

Năm 1976, trong cuộc tổng tuyển cử ở Mỹ, đảng Cộng hòa đề cử Fotter, đảng Dân chủ dề cử Catter và Edward Kenedy ra tranh cử.

Edward Kenedy dựa vào thanh thế đại gia tộc tài phiệt và danh tiếng của hai ông anh đã hy sinh vì nước Mỹ, lại có kinh nghiệm làm thượng nghị sĩ nhiều năm cho nên việc đoạt chiếc ghế tổng thống dễ như thò tay vào túi lấy đồ vật.

Catter là một chủ điền trồng lạc, đã làm thống đốc bang, nhưng xem ra không phải đối thủ của Kenedy. Catter nhận thấy không có hy vọng tranh chấp bằng thực lực bèn toan tính dùng mưu kế. Bấy giờ nhân dân Mỹ còn chưa nguôi vụ Water gate vào trong gia đình Kenedy có nhiều việc không hay xảy ra. Cho nên Catter nắm lấy nhược điểm này mở một loạt chiến dịch tấn công những hành động của John Kenedy đã quá cố. Trong số những hành động đó thì việc tổng thống Kenedy đã biết âm mưu của tình báo trung ương mưu sát các lãnh tụ nước ngoài mà không can thiệp, bị Catter phê phán là tổng thững Kenedy dùng người không đúng, thậm chí còn một phụ nữ tên là Helena công khai tuyên bố với báo chí là đã ngủ với Kenedy. Rồi lại còn lôi ra một thủ lĩnh xã hội đen ra tuyên bố đã giúp cho Kenedy thắng cử như thế nào. Mục đích của những hoạt động tuyên truyền này nhằm bôi nhọ gia đình

Kenedy, nắm nhược điểm ra sức thổi phồng để đạt đến mục đích đả kích. Dưới làn
mưa đạn công kích như thế quả nhiên Edward Kenedy không chịu đựng nổi không thể không tuyên bố rút lui không tranh cử và Catter đắc cử lên ngôi tổng thống. Năm 1980, Edward Kenedy và Catter lại tái chiến tranh hùng một lần nữa giành lấy danh vị ứng cử viên tổng thống của đảng Dân chủ. Lúc này Catter đang là tổng thống đương nhiệm, biết không thể dùng lại sách lược năm 1976 nữa bởi vì những chuyện cũ rích mốc meo đó không làm cho dân chúng Mỹ hứng thú nữa. Cho nên Catter bèn xui các ký giả nêu lên sự kiện Koputian chứng minh Edward Kenedy thấy cô bạn gái chết đuối mà không cứu. Đặt ra câu hỏi một con người như thế mà nói là có khí chất lãnh tụ ư? Công kích mãnh liệt khiến cho Edward Kenedy lại thất bại dưới tay Catter lần thứ hai.

Cho nên người ta cho rằng Catter sở dĩ hai lần đánh bại Edward Kenedy là vì giỏi công kích nhược điểm đối phương, đặc biệt giỏi lợi dụng dân tình tùy tình thế mà không thay đổi nội dung công kích. Nhưng vì năm 1980, Catter quá quan tâm đả kích người đồng đảng không còn sức lực đâu chú ý đến Reagan của đảng Cộng hòa, không tìm ra được nhược điểm chí mạng của Reagan, cho nên cuối cùng bại trận lui về vườn trồng lạc. Nhược điểm của đối thủ cạnh tranh có khi ai ai cũng biết có khi ẩn tàng không bộc lộ. Dùng nhược điểm ai ai cũng biết hiệu quả không lớn bằng dùng nhược điểm ẩn làng bị phơi bày hay những tư liệu dư luận quần chúng. Nhưng những ẩn tình cũng như dư luận quần chúng tương đối khó nắm được tư liệu, làm không tốt có khi bị kiện ra tòa cho nên người có trí hay người có thế mạnh thường coi trọng cạnh tranh trực diện chứ không tung tin bịa đặt hay bắn lén.

Phương pháp moi móc ẩn tình của người khác như sau:

Có thể dùng cùng một cái chuôi mà khống chế được đối phương nhiều lần. Một khi bí mật mà anh biết đã công khai hóa thì sẽ vỡ lở ra nên đối thủ không còn sợ anh nữa.

Ví dụ như bà vợ không biết một bí mật lớn của ông chồng như anh ta trước đây đã yêu một cô gái khác, đã sinh con với cô ta mà anh ta

không thừa nhận. Tuy biết rõ bí mật này nhưng vẫn chưa cách nào sử dụng làm nhược điểm của anh ta, vì còn chưa xác định được tên tuổi của cô gái và đứa con đó. Bây giờ ta hãy giả định tên cô gái là Hoa, tên đứa con là Mai. Khi anh ta đang cao giọng thao thao bất tuyệt tranh luận với anh, anh dùng khẩu khí bình tĩnh đột nhiên hỏi anh ta: "Tôi bỗng nhiên nhớ ra một việc, gần đây anh có gặp cô Hoa hay không?" Nay anh nói ra việc bí mật này mà ngay người vợ cũng không biết hay có phong thanh thì cũng không biết tên cô gái khiến: cho anh ta sững sờ, lập tức không nói nên lời. Những người xung quanh không rõ câu chuyện thì cũng không biết anh nói chuyện gì. Thế là anh đã sử dụng được nhược điểm của đối phương rồi, đã nắm được chuôi để chiến thắng đối phương. Nhưng nếu anh tiếp tục hỏi thêm nữa, mở bí mật của anh ta, tất nhiên anh ta sẽ nóng như kiến rang trong chảo, không tranh luận và nhẹ nhàng nói nhỏ rằng: "ơ, ờ... việc này hà tất phải nói ở đây". Về sau anh nhiều lần dẫn cô Hoa ra để khống chế anh ta. Chỉ đến khi nào anh nói đến tên cô Hoa mà anh ta chưa kinh hoàng thì sẽ đưa tên Mai ra thì anh ta đần dần hiểu rõ sự lợi hại của anh. Đó lại là một chiêu nữa của kế nắm đằng chuôi.

Tóm lại khi sử dụng nhược điểm của đối phương làm chuôi thì nhất định không được công bố nhược điểm của đối phương trước công chúng. Anh chỉ có thể dùng lời lẽ khéo léo nhắc qua thôi thì đã có thể nắm chắc đằng chuôi. khiến anh ta không dám tự mình hủy hoại thể diện của mình. Mỗi lần tranh cãi tất anh ta đều phải giơ cờ trắng xin hàng.

3. Lộ đuôi hồ ly tinh

Mọi người đều muốn che giấu nhược điểm và cái xấu của mình. Còn những người giảo hoạt thành tinh khó lòng nắm được chuôi của họ. Nhưng vỏ quít dày có móng tay nhọn, dù cho giảo quyệt như hồ ly tinh cũng có khi phải ló đuôi. Xin giới thiệu mấy phương pháp để lôi đuôi hồ ly tinh ra.

1. Đả thảo kinh xà, lừa cho mở miệng, dùng phương pháp đe dọa.

Đời Đường có một viên quan huyện tên là Vương Hổ lén lút nhận hối lộ. Các viên nha lại cũng bắt chước ăn hối lộ, bá tính kêu oan động trời, khổ không thể chịu được. Có một lần Vương Hổ biết quan trên sắp xuống điều tra dân tình, kiểm tra quan lại nên lo cho chiếc mũ ô sa trên đầu không giữ được. Trong số công văn đang phê duyệt, Vương Hổ tình cờ thấy một tập cáo trạng tố giác viên chủ bạ ăn hối lộ trong lòng lại càng lo lắng bất an. Trong khi lo lắng, Vương Hổ bất giác viết một chữ An lên một cáo trạng. "Nhĩ tuy đả thảo ngô dĩ kinh xà" (Người đả thảo mà ta đả kinh xà) bộc lộ sự lo lắng một

khi chủ bạ bị cáo giác thì liên lụy đến bản thân. Đó là đả thảo kinh xà. Khi anh vô tình đả thảo kinh xà thì đối thủ sẽ cảnh giác phòng bị. Còn khi anh cố ý đả thảo kinh xà thì sẽ khiến cho đối phương kinh hoàng phải đáp ứng yêu cầu của anh. Bản cáo trạng viên chủ bạ là do viên quan thanh tra nọ cố ý cho người đem đến cho Vương Hổ để đả thảo kinh xà khiến cho Vương Hổ phải lo sợ hoang mang, cuối cùng phải thừa nhận tội hối lộ.

Có một số quan tòa giỏi sử dụng phương pháp đả thảo kinh xà, cố ý đưa ra một chút sự việc đã biết khiến cho tội phạm tưởng rằng quan tòa đã nắm được toàn bộ tội chứng bèn từng bước từng bước khai tội lỗi.

2. Nhử rắn ra khỏi hang cho sa vào bẫy.

Hàm ý của phương pháp này là khi anh đã nắm đủ chứng cứ để chế phục đối phương nhưng vì thời cơ nên không thể đưa ra mà phải dùng một số biện pháp để nhử cho đối phương vào thời cơ hay hoàn cảnh thích hợp, sau đó mới đánh đổ. Then chốt của phương pháp này ở một chứ "nhử". Có hai cách "nhử".

Một là về thời cơ và hoàn cảnh. Lúc nào nhử, nhử từng bước từng bước đến mức độ nào, mồi nhử thích hợp hay không thích hợp. Tất cả những điều đó đều phải suy nghĩ cặn kẽ về thời cơ và hoàn cảnh, nếu nhử quá gấp hay quá chậm để không có kết quả.

Hai là nhử một cách khéo léo tự nhiên. Nhử là khiến cho đối phương đi theo con đường mà anh muốn. Người nhử phải kín đáo, không

để lộ chút nào cho đối phương biết là anh nhử, dẫn dắt đối phương từng bước từng bước đến gần mục tiêu anh dự định.

Ví dụ có một sinh viên có khách đến nhà, người cha bảo anh ta ra cửa hàng mua một chai rượu Mao Đài. Anh ta mua phải rượu rởm. Người cha ôm chai rượu rởm trong lòng ra cửa hàng đó bảo chủ hiệu đưa ra một chai Mao Đài. Người cha xem cẩn thận là rượu Mao Đài thật bèn lẩm bẩm: "Chao ôi, năm nay nhiều rượu Mao Đài rởm quá!". Chủ hiệu bèn bảo: "ông yên tâm cửa hiệu tôi tuyệt đối không có rượu Mao Đài rởm". Người cha lại than thở rằng: "Chui cha, tuần trước tôi mua trong siêu thị một bình thì chủ cửa hàng cũng nói tuyệt đối không có rượu rởm. Nào ngờ mang về mở ra mới biết là rượu cao lương chỉ đáng giá một đồng mà thôi'. Chủ hiệu nói: “Ông đi tìm lại chủ cửa hàng đó bảo họ". Người cha làm bộ nhăn nhó bảo rằng: "Mua về mấy ngày sau mở ra mới phát hiện là rượu rởm liệu người ta có công nhận hay không?” Chủ hiệu chỉ giáo rằng: “Ông đến báo với Cục Công thương nghiệp, làm rượu rởm phải đi tù, liệu họ không sợ hay sao? Người cha thấy thời cơ đã đến bèn vẫy tay gọi người con nấp ở bên ngoài vào và đưa trai rượu rởm trong lòng ra và nói: "Tốt lắm, vậy ông xem chai rượu này con tôi mua của ông bây giờ làm thế nào đây? Chủ hiệu ngớ ra một lúc rồi ấp úng nói rằng: "Ai dà, ai dà.. xin lỗi ! xin lỗi! Tôi trả lại tiền cho ông".

3. Cố ý vô lý làm cho đối phương lộ tẩy, dùng phương pháp kích tướng.

Một quả phụ triệu phú bắt nhân tình với một chàng trai trẻ nhiều năm. Chàng trai trẻ không chịu đựng được nữa sự mua bán xác thịt bằng kim tiền bèn bắt bồ với một cô gái trẻ. Quả phụ căm hận lập mưu hãm hại chàng trai. Một hôm bà ta mời chàng trai đến biệt thự qua đêm với bà. Chàng trai không đáp ứng. Quả phụ bèn kiện chàng trai về tội cưỡng dâm.

Quan tòa hỏi: "Bị cáo, anh cuồng dâm bà ta phải không? Chàng trai đáp: "Có cuồng dâm". quan tòa lại hỏi: "Cưỡng dâm bao nhiêu lần Chàng trai bèn làm ra vẻ thành khẩn, ăn năn đáp lại rằng: "Chỉ có một lần, xin quan tòa niệm tình tôi lần đầu tiên phạm tội mà xử nhẹ cho”.

Vừa nghe câu này bà quả phụ hét lớn rằng: "Hai chúng tôi chung sống đã lậu năm, anh ta cuồng dâm tôi hơn mấy trăm lần".

Thế là không đánh mà khai, bà quả phụ đã lộ tẩy thông dâm chứ không phải cưỡng dâm. Chàng trai được xử vô tội và từ đó thoát khỏi tay bà quả phụ, lập gia đình với cô bồ trẻ.

4. Chiều sở thích, thỏa mãn dục vọng, đội mũ cánh chuồn

Tục ngữ có câu: Nếu cho anh ta đủ dây thừng, cuối cùng anh ta sẽ tự treo cổ lên xà nhà. Tạo cơ hội cho anh ta, anh ta sẽ tự chuốc lấy hậu quả. Anh ta luôn luôn bộc lộ ra những yếu tố mà ta có thể đưa anh ta đến chỗ chết.

Một ông quan mới nhậm chức, trong nhà có vợ con đầy tớ hầu hạ, bên ngoài có các thầy lại quân hầu bủa vây. Tất cả những người này ai cũng muốn tìm cơ hội thâm nhập nhà quan. Một khi có kẽ hở chui qua được họ bèn nhao nhao ùa lên chộp lấy thời cơ. Nếu quan thích tiền thì họ kiếm tiền mà nộp. Nếu quan thích gái thì họ săn lùng mỹ nữ cho quan. Nói tóm lại, chiều quan trăm phần trăm ngầm nắm chuôi quan lớn. Khi quan lớn hối hận thì đã muộn rồi, đã bị chúng nắm đàng chuôi, bị chúng khống chế. Các chiêu số này cho ta thao túng được nhân tình, chiếm lấy chủ động thì nhiều lần phải sử dụng phối hợp nhiều kỹ xảo. Tình trường quả là cuộc chiến tranh da
phương.

4. Không có chuôi thì tạo ra chuôi

Thập kỷ 30, Vương Gia Liệt làm tư lệnh quân đoàn 25 kiêm chủ tịch tỉnh Quí Châu về danh nghĩa phục tùng Tưởng Giới Thạch, thực tế độc chiếm bá quyền Quí Châu không cho người của Tưởng Giới Thạch xâm nhập. Tưởng Giới Thạch đã dùng một số biện pháp để khống chế Quí Châu, điều động Vương Chia Kiệt ra khỏi Quí Châu cắt vây cánh của họ Vương. Nhưng Vương Gia Kiệt không phải kẻ bất tài tầm thường, bất cứ thế nào cũng không chịu rời hang ổ Quý Châu. Tưởng Giới Thạch bèn bày mưu điệu hổ ly sơn. Một hôm tháng 5 năm 1935, Tưởng Giới Thạch đến Vũ Hán gợi ý Trương Học Lương giúp thực hiện

kế này. Hôm sau Tưởng Giới Thạch đáp máy bay đến Quí Dương thủ phủ Quí Châu. Trương Học Lương cũng đáp chuyên cơ của mình tháp thùng Tưởng Giới Thạch đến Quí Dương. Sau khi đến Quí Dương, Tưởng Giới Thạch nói cùng Trương Học Lương đến Quí Dương du ngoạn. Hôm sau thì Tưởng Giới Thạch và
Trương Học Lương trở về Vũ Hán, Vương Gia Kiệt mang các tướng lĩnh ra sân bay tiễn biệt. Đợi cho sau khi máy bay Tưởng Giới Thạch cất cánh rồi, Trương Học Lươn nói với Vương Gia Kiệt rằng: "Lão Vương này, anh chưa bao giờ ngồi máy bay do tôi tự lái cả. Lên máy bay đi, tôi sẽ cho anh chiêm ngưỡng vẻ đẹp Quí Dương từ trên cao rồi đưa anh trở xuống đất ngay". Vương Gia Kiệt hoàn toàn không phòng bị bèn bước lên máy bay. Máy bay cất cánh bay thẳng về phía bắc. Vương Gia Kiệt biết mình mắc lừa rồi nhưng không còn cách gì khác. Sau đó, Tưởng Giới Thạch tuyên bố Vương Gia Kiệt chống cộng ra lệnh quân đội trung ương vào tiếp quản Quý Châu. Sau khi Vương Gia Kiệt bị lừa đến Vũ Hán rồi bị đưa lên Nam Kinh, Tưởng Giới Thạch phong cho ông ta chức trung tướng tham nghị hữu danh vô thực của Cục tham nghị quân của quân đoàn 12, từ đó ngồi chơi xơi nước ở Nam Kinh. Tưởng Giới Thạch bổ nhiệm Thiên Trung Tín
thân tín của Tưởng làm chủ tịch tỉnh Quí Châu thanh trừ tất cả tay chân của họ Vương, hoặc điều động các quân quan thời họ Vương. Từ đó thế lực cát cứ của Quí Châu tan rã, Quí Châu trở thành thiên hạ của họ Tưởng.

Kế điệu hổ ly sơn của Tưởng Giới Thạch thực chất là chế tạo ra một cái chuôi. Cái chuôi của quân phiệt cát cứ Quí Châu là tội danh chống cộng bất lực của Vương Gia Kiệt. Tưởng Giới Thạch nắm lấy chuôi của cây đao này thì toàn bộ quân đội Quí Châu qui phục dưới cờ họ Tưởng. Tưởng Giới Thạch dùng máy bay lừa bắt con tin để tạo ra cái chuôi.

Nói về kỹ thuật tạo chuôi thì Trương Cư Chính thời Minh đã dùng một cái chuôi cắm vào lưng hai con người là một tuyệt chiêu lịch sử hiếm chấy.

Minh Thần Tông Chu Dực Quân lên ngôi khi mới có 10 tuổi quyền lực triều đình nằm trong tay ba người. Trong nội cung thì có thái giám Phùng Bảo, bên ngoài cung thì có nội các đại học sĩ Cao Củng và Trương Cư Chính. Trong ba người thì Trương Cư Chính ẩm kế đa đoan, bèn nghĩ ra kế một mìn tên bắn hai con chim để thâu tóm toàn bộ quyền lực.

Đầu tiên họ Trương áp sát Cao Củng gây thiện cảm anh anh em em. Nhà Minh khi lập nghiệp đã rút ra bài học hoạn quan lộng hành triều chính của đời Đường và Tống, cho nên ban đầu khống chế thái giám rất chặt chẽ. Thái giám không có danh vị gì và bị khinh thường. Cao Củng thấy họ Trương thân cận với mình rất lấy làm vui mừng có việc gì đều thương lượng với họ trương. Bước thứ nhất đã thành công, Trương Cư Chính bèn tiến hành bước thứ hai. Họ Trương sai một tử tù đóng giả làm thái giám lộn sòng vào trong cung giả vờ mưu sát Thần Tông. Bọn thái giám bắt được tên thích khách này nhưng thẩm vấn như thế nào nó cũng không chịu khai ai chủ mưu. Thái giám Phùng Bảo hết cách bèn cầu cứu Trương Cư Chính. Trương Cư Chính giả vờ nói: "Tên thích khách này giả dạng thái giám rõ ràng là muốn đổ vạ cho Ngài. Trong số quyền thần Ngài kết oán với ai?" Phùng Bảo nghĩ bụng rằng quyền thần là Trương Cư Chính và Cao củng chứ còn ai nữa. Phùng Bảo nhớ lại Cao Củng khinh miệt mình và đã từng tranh cãi với mình nhiều lần. Rõ ràng Cao Củng muốn hại mình bèn quay về tiếp tục thẩm vấn thích khách. Thái giám Phùng Bảo nói với nên thích khách rằng: "Ta đã biết Cao Củng sai ngươi hành thích. Chỉ cần người khai Cao Củng là chủ mưu ta sẽ không giết người mà lại còn cho ngươi làm quan". Tên thích khách vội vàng gật đầu đồng ý điểm chỉ vào tờ cung. Thần Tông thấy bản cung của thích khách trong lòng rất giận nhưng nghĩ rằng Cao Củng là lão thần triều trước bèn gợi ý cho ông ta cáo lão về hưu mà thôi. Bây giờ Trương Cư Chính lại xúi thích khách phản cung. Thần Tông nghe nói thích khách phản cung bèn thân hành thẩm vấn. Tên thích khách tâu lên vua rằng lần trước do một thái giám ép cung nên phải

khai như thế nên thích khách lấy tay chỉ Phùng Bảo đang đứng bên cạnh vua mà nói rằng: "Chính là ông thái giám này". Thần Tông ghét Phùng Bảo dám đem việc hành thích hoàng đế làm trò đùa và đem làm thòng lọng hãm hại công thần nên trong lòng rất chán ghét Phùng Bảo, từ đó xa lánh họ Phùng.

Trước tiên Trương Cư Chính tạo ra cái chuôi đao thích khách rồi dùng kế ly gián khiến cho Phùng Bảo cầm chuôi con dao đó đâm Cao Củng rồi sau lại xoay ngược chuôi dao bổ xuống đầu Phùng Bảo. Như vậy đã hoàn thành kế hoạch đoạt quyền của mình một cách tài tình.

5. Thổ lộ bí mật tất bị người dùng làm chuôi

Khi hoàng đế Ung Chính nhà Thanh đang ở ngôi, án sát sứ Vương Sĩ Tuấn bị phái đi làm quan ở Hà Đông. Khi họ Vương sắp rời kinh thành ra đi, đại học sĩ Trương Đình Ngọc tiến cử một mưu sĩ cho ông ta. Sau khi đến nhiệm sở, người mưu sĩ này làm viếc rất lão luyện cẩn thận lâu ngày Vương Sĩ Tuấn rất trọng dụng mưu sĩ này, xem như người tâm phúc nhưng không bao giờ tiết lộ bí mật trong lòng. Khi mãn nhiệm kỳ, Vương Sĩ Tuấn chuẩn bị hồi kinh, mưu sĩ này bỗng nhiên xin từ quan ra đi. Vương Sĩ Tuấn rất lấy làm lạ hỏi vì sao ông ta muốn ra đi. Người mưu sĩ đáp rằng: “ Tôi là thị vệ họ Trần của hoàng đế, hoàng đế sai tôi theo ông. Mấy năm nay ông làm quan không có sai lầm gì. Tôi về kinh thành trước để bẩm tấu với hoàng thượng cho ông vài lời nói tốt” Nghe xong Vương Sĩ Tuấn cả sợ, mấy ngày sau hai chân còn run cầm cập khi nghĩ đến việc này. Thật đáng sợ? Nếu chẳng may đối xử xấu với ông này thì cầm chắc mất mạng.

Vương Sĩ Tuấn biết giữ mình, nếu không đã bị người ta nắm chuôi, họa hoạn sẽ khôn lường. Có một người thấu hiểu giá trị của sự tự bảo vệ này đã nói: "Tự bảo vệ là một pháp bảo mà nhiều người sử dụng để giữ bí mật khiến cho mình trở nên thần bí khó hiểu, không dễ gì ai đã nắm được đàng chuôi". Trong lòng có điều gì thì phải giữ làm kho báu nội tâm, đặt lên cao và xem rất trọng như là một tư bảo kín đáo của mình.

Nếu như anh đem mảnh đất nội tâm bán cho người khác thì thành lũy nội tâm của người đó càng vững bền. Và người đó đứng trong thành lũy vững bền của mình mà nhìn xuống thành lũy nhỏ bé của anh thì rõ như ban ngày. Khi anh không còn tự tại tự chủ nữa, không còn gì thần bí nữa thì tự nhiên không còn gì đáng quý trọng nữa. Nếu như anh muốn thăm dò họ thì họ thành lũy tầng tầng lớp lớp anh không có cửa vào. Cho nên anh phải luôn luôn đề phòng, tự bảo vệ để không phải sa vào thế "tang quyền nhục quốc" (mất quyền nhục nước) vì đã để cho người ta cấy trong nội tâm anh.

Khi vào một hoàn cảnh mới thì càng phải chú ý tự bảo vệ xây dựng nên một bức tường thành bất khả xâm Phạm.

Bởi vì lúc này anh dễ cho rằng mọi người đều tốt sống trong một bầu không khí êm ấm, quên mất lời giáo huấn của cố nhân chỉ nên nói ba câu với người sơ giao. Chung sống lâu ngày hiểu biết sâu sắc hơn mới thấy được bộ mặt sâu thẳm của cuộc sống nơi đây, phát hiện ra đầy đủ bộ mặt của những người bạn bè ở đây, bây giờ mới thấy toàn bộ nhân cách đa dạng của họ. Bây giờ anh muốn rút chân ra, quay đi giữ một khoảng cách nhất định với những người xung quanh để tự bảo vệ, nhưng anh đã lỡ bày tỏ nội tâm rồi giống như một bát nước đã hắt đi không sao thú lại được nữa. Thế thì làm sao từ đây về sau anh còn có thể giữ được khoảng cách cần thiết với mọi người nữa? Không còn có thể được nữa rồi. Người ta thì xồng xộc xông vào anh, anh thì rón rén từng bước mà vẫn khó đặt chân. Không còn biện pháp nào nữa. Anh chỉ còn có cách mang tấm thân đầy thương tích sống âm thầm gian nan giữa đám người này. Đó là nỗi phiền não nhỏ gậm nhấm anh.

Tóm lại, thổ lộ tâm tình giống như một thông tin bày ra công khai trước mặt mọi người bị người ta bài binh bố trận điều khiển anh tùy thích. Thổ lộ tâm sự với người khác là nguy hiểm bởi vì anh đã cung cấp chuôi cho người ta nắm, sẽ thành công cụ của người ta sai khiến. Trong cuộc sống thực tế, không phải tất cả những lời nói
khơi khơi sẽ dần dần lắng xuống. Có ba loại lời nói khơi khơi không thể nói ra.

1 .Lời nói phong phanh bóng gió không được nói ra.

Bắt giặc phải có tang vật, phải nắm được chỗ cốt yếu của giặc cho nên chúng ta nói năng phải có bằng chứng cụ thể. Nếu chúng ta đưa ra những lời nói khơi khơi với đối phương như phong phanh bóng gió toàn là chuyện lăng nhăng thì rất nguy hiểm, đặc biệt đối với những bí mật của người khác càng không thể buột mồm nói bừa ra lung tung. Nếu như anh nói anh Nam chị Bắc nào đó đều là những người đã lập gia đình mà đã ôm hôn nhau dưới gốc cây ngoài phố, quang cảnh động tình hơn cả trong phim. Tin truyền đến tai họ thì họ có thể căm giận thấu xương mắng chửi anh không tiếc lời chờ thời cơ báo thù hoặc tìm anh đôi co phản đối bắt anh đưa ra bằng chứng. Thế thì anh làm sao? Nói khơi khơi thì dễ đưa ra bằng chứng thì khó. Lúc đó anh không có máy ảnh để chụp hình họ, nhưng có máy ghi âm để ghi tiếng nói của họ thì làm sao có thể chứng minh họ biểu diễn một pha thân thiết cuồng nhiệt Chỉ còn biết tự vả miệng mình. Có thể không cúi đầu xin lỗi hay sao? Thiên hạ có hôn hít nhau thật đấy, song anh không có bằng chứng mà nói khơi khơi bâng quơ như thế là điều ngàn vạn lần chớ có làm. Nhân tâm khó lường, không nhất định đúng mà cũng không nhất định vô lý. Anh nói mấy lời bâng quơ chẳng qua cho sướng miệng một lúc mà không lường hậu quả.

2. Không nên nói những lời lộ bí mật vi phạm kỷ luật bảo mật.

Nhỏ như một đơn vị, lớn như cả một nước trong một thời kỳ nhất định, một phạm vi nhất định đều có bí mật. Chúng ta phải giữ miệng như bình, không được tiết lộ. Có người nhẹ dạ, nông nổi, không có tính kỷ luật, len lén nói ra điều bí mật, khiến cho một truyền mười, mười truyền trăm, người người đều biết. Có người tâm thuật bất chính nghe được như được vàng, dùng làm phương tiện trục lợi làm tổn hại nghiêm trọng cho đơn vị hay quốc gia. Những vấn đề liên quan đến bố trí nhân sự anh cũng không nên nói cho người hữu quan biết tin tức đó, nếu lỡ kế hoạch, nhân sự thay đổi thì anh làm sao an ủi được người ta? Và nếu anh gây ra mâu thuẫn trong đơn vị về việc điều chuyển nhân sự đó thì ai chịu trách nhiệm? Lộ bí mật cho bạn thân không hại bạn thì hại

mình. Anh một lòng nhiệt tình mà anh ta lại cho là anh tiết lộ bí mật, phê bình thẳng thừng, thậm chí tố cáo thì anh còn giữ được thể diện hay không ? Có một số người không thích nghe những lời đồn đại như vậy, họ không
biết ơn anh thì cũng là vô duyên lắm rồi. Cho nên mách lẻo thì tóc bạc, chi bằng khép chặt cửa mồm là hơn.

3. Vạch trần những lời đồn đại cũng không nên làm.

Phải biết trên đời này có những người rất quái khi tình đầu ý hợp không gì không nói, một khi quan hệ lạnh nhạt thì đổi bạn thành thù, vô tình vô nghĩa, thậm chí đổ dầu vào lửa, nhân cơ hội hãm hại. Đó là những người không đứng tin cậy. Tất nhiên gặp phải những người như vậy thì kẻ ưa đưa lời đồn đại tất sẽ bị hại. Chúng ta biết lời đồn đại thường là việc diễn ra chỉ có giữa hai người, làm sao anh có chứng cứ? Thậm chí đối phương phẫn nộ phản kích, lại bịa ra một tin đồn khác đối với anh mà ác liệt gấp mười lần, công kích anh khiến cho anh có mồm mà không nói được. Thế là cả hai bên đều bị trọng thương chứ không phải họ bị anh bán đứng. Kết quả sẽ như thế nào? Anh vốn chỉ a dua, không cầu danh trục lợi hay cố tình vạch trần điều bí mật của người ta, hay cố ý bày mưu tính kế nhưng chẳng may chính anh lại bị hại vì những lời đồn đại. Cho nên giả sử như anh nghe được lời đồn đại nào đó thì không nên truyền đi. Thiên hạ mỗi người ai cũng có một mảnh trời riêng, tốt nhất anh nên lấy tín nghĩa làm trọng, lấy lương thiện làm gốc hà tất buộc người ta phải quay lại cắn anh?

Cuối cùng cần phải đặc biệt nhấn mạnh là: nói điều bí mật cũng như nghe điều bí mật đều bất lợi, không an toàn cho anh. Nghe thấy bí mật của người ta thì người ta sẽ đả kích anh nếu người ta có quyền lực. Bí mật là điều không được nghe, không được nói.

Kế 20. Kế che đậy

Làm thế nào để chiêm thượng phong trong quan hệ cạnh tranh đối kháng

Ý nghĩa cốt tủy của thuật che đậy là đem giấu kỹ mục đích và ý đồ của mình khiến đối phương không có cách gì phát hiện được nên tê liệt mất phương hướng.

Hoặc dùng nhiễu khiến cho đối phương không nhận ra đâu là cái thật, đâu là cái giả, nhận lầm cái giả thành cái thật. Sau đó anh mới có điều kiện và thời cơ thong dong hoàn thành kế hoạch đã định.

Che đậy là che mắt đối phương hay gây nhiễu tầm nhìn đối phương khiến cho loạn thị. Biện pháp chủ yếu gồm có:

1 . Vàng thau lẫn lộn, lộng giả thành chân, dương đông kích tây.

2. Làm động tác giả khiến cho đối phương hoa mắt không phân biệt được giả chân, khiến cho mỏi mắt đối phó, lung tung hay nhìn mà không thấy nên lơ là cảnh giác Che giấu nhược điểm của ta cũng là công dụng của kế che đậy.

Trong Tôn Tử binh pháp có 12 chiến thuật tổng kết các phương pháp che đậy, theo nguyên tắc chia thành 3 loại lớn

1. Ngụy trang thực lực của mình để lừa địch .

2. Dẫn quân địch vào lầm đường khiến cho quân địch hỗn loạn.

3. Gặp cường địch thì tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu, dùng kế hơn dùng lực .

Cần phải đặc biệt nhấn mạnh: Có hai cách che đậy là che đậy thiện ý và che đậy ác ý. Nếu động cơ tốt thì kế che đậy không có gì đáng trách. Hiểu cách che đậy thì sau mới vạch trần đối phó được bọn lừa đảo, chớ có vì người ta chê bai mà coi thường kế che đậy.

1 . Dương đông kích tây giấu kỹ tung tích

Khi Tăng Quốc Phiên luyện quận thì hàng ngày sau cơm trưa thường mời các bạn đồng liêu đánh cờ vây. Một hôm bỗng nhiên có người

đến tố cáo một vị thống lĩnh nọ sắp tạo phản. Người tố cáo là bộ hạ của viên thống lĩnh. Tăng Quốc Phiên nổi giận đùng đùng sai quân lôi kẻ tố cáo ra chém đầu thị chúng. Một lúc sau, viên thống lĩnh bị tố cáo nọ đến tạ ơn Tăng Quốc Phiên. Tăng Quốc Phiên lập tức sầm mặt suông ra lệnh bắt viên thống lĩnh chém đầu lập tức, các bạn đồng liêu không biết vì sao.

Tăng Quốc Phiên cười nói rằng: "Điều này các vị không hiểu được đâu. Người tố cáo nói đúng sự thật nhưng nếu ta không giết y thì viên thống lĩnh biết đã bị phát giác tất nhiên lập tức tạo phản. Ta giết tên tố cáo nên lừa được tên thống lĩnh đến". Then chốt của kế che đậy là giấu ý đồ và mục đích thực, ta không để cho người ta phát hiện được càng không để cho họ dự đoán được. Cho nên kẻ dùng mưu kế che đậy thường dùng phương pháp dương đông kích tây. Giả vờ tấn công một mục tiêu kỳ thực lại nhắm vào một đích khác, đối phương bất ngờ thừa cơ đánh một đòn chí mạng. Có khi anh giả vờ vô tình lộ tâm tư, kỳ thực lừa cho đối phương chú ý vào điều đó rồi xuất kỳ bất ý phát động công kích thu thắng lợi.

Mùa xuân năm 1968, Tiệp Khắc tiến hành cuộc vận động cải cách từ trên xuống dưới. Dupxep, bí thư thứ nhất trung ương Đảng cộng sản Tiệp Khắc là người lãnh đạo phái cải cách đã cải tổ Bộ Chính trị và Ban bí thư Trung ương đảng, thông qua "Cương lĩnh hành động" theo tư tưởng cải cách. Phong trào cải cách của Tiệp Khắc không những làm cho lãnh đạo Liên Xô lúc bấy giờ tức giận mà còn khiến cho các nước Đông âu lo lắng. Nhưng sau khi đã ký tất xong hiệp nghị Vacsava ngày 3 tháng 8 thì mọi người thở phào yên tâm bởi vì Liên Xô chấp nhận không dùng hành động quân sự đối với Tiệp Khắc Một thời thị dân Praha vô cùng lạc quan. Ngày 20 tháng 8 một chiếc máy bay dân dụng Liên Xô bay trên bầu trời Tiệp Khắc. Sau khi đảo mấy vòng, máy bay phát tín hiệu cấp cứu đến phi trường Praha báo máy bay bị sự cố kỹ thuật, xin hạ cánh khẩn cấp. Theo thông lệ quốc tế, người phụ trách sân bay Praha đồng ý cho máy bay hạ cánh. Sau khi máy bay hạ cánh xong dừng lại trên đường băng thì mấy chục lính biệt kích Liên Xô vũ trang

đến nhảy ra khỏi máy bay, nhanh chóng chiếm lĩnh tháp điều hành của sân bay và hướng dẫn cho máy bay vận tải cỡ lớn của Liên Xô đến hạ cánh. Xe tăng, xe thiết giáp từ trong máy bay này bò ra chạy vào trung tâm thủ đô Tiệp Khắc, bấy giờ mọi người mới hiểu hàm ý thật sự của Liên Xô. Vốn Liên Xô dùng chiêu kế hoãn binh, dụ cho Tiệp
Khắc lơ là mất cảnh giác. Đợi đến khi thời cơ chín mùi là ra chiêu nửa đêm cướp của, không phí bao nhiêu công sứ mà chiếm được toàn bộ nước Tiệp Khắc. Che đậy người khác không phải toàn là gian tà trục lợi mà kế này còn có thể dùng làm việc thiện. Ví dụ như trong giao tế, mỗi người đều có mục đích nhất định hoặc để tìm kiếm tình hữu nghị thắt chặt tình cảm hoặc là để giao lưu trao đổi thông tin, hoặc là để tìm người hợp tác hoặc để tìm người giúp đỡ. Nói chung hai bên giao tiếp có mục đích giao tiếp rõ ràng để hai bên tương trợ nhau. Nhưng có khi mục đích giao tế quá lộ liễu thì lại trở ngại cho việc hợp tác bất lợi cho việc thực hiện mục đích giao tiếp. Trong trường hợp này phải che đậy mục đích giao tế.

Xí nghiệp đồ sứ nọ cung cấp bình rượu cho một xí nghiệp rượu vốn định giá mỗi chiếc bình hai thân dân tệ. Khi chuẩn bị ký kết hợp đồng năm sau, xí nghiệp đồ sứ tính đến giá nguyên liệu tăng bèn chuẩn bị nâng giá mỗi chiếc bình nhưng lại sợ xí nghiệp rượu không đồng ý. Giám đốc xí nghiệp đồ sứ bèn nghĩ ra mưu kế phát động công kích nói với giám đốc xí nghiệp rượu rằng: "Do nhà nước hạn. chế đầu tư khống chế tín dụng và do nhiều nguyên nhân khác nên xí nghiệpp tôi không đủ vốn lưu động xin qúi xí nghiệp tạm ứng trước cho chúng tôi 1/3 gía trị hợp đồng. Nếu không xí nghiệp chúng tôi khó lòng bảo đảm được kế hoạch sản xuất số bình cho quí xí nghiệp, như vậy sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất của quí xí nghiệp". Đương nhiên giám đốc xí nghiệp rượu không muốnn bo' ra một số tiền ứng trước lớn như thế. Hai bên thương thảo nhiều lần, cuối cùng giám đốc xí nghiệp đồ sứ nhượng bộ không đòi ứng trước nữa mà đồng ý giá mỗi chiếc bình lên một cách thích đáng rồi hàng giao đến đâu đâu trả tiền đến đó. Như vậy giám đốc

xí nghiệp đồ sứ đã che giấu mục đích thực là tăng giá bình bằng cách đòi tiền tạm ứng trước và cuối cùng đã đạt mục đích nhờ kế che đậy này.

2. Chân chân giả giả, hư hư thực thực

Trong Tam Quốc diễn nghĩa có việc Trương Tùng muốn dâng bản đồ Tứ Xuyên cho Tào Tháo. Tào Tháo xem thường Trương Tùng tướng mạo lùn xấu, loắt choắt nên phất áo bỏ đi. Chủ bạ Dương Tu của Tào Tháo là một biện sĩ mắng Trương Tùng, ca tụng tài ba Tào Tháo đưa quyển Mạnh Đức tân thư, sách binh pháp của Tào Tháo viết ra khoe với Trương Tùng. Không ngờ Trương Tùng học rộng mà trí nhớ lại tuyệt vời cầm lấy quyền binh thư đọc qua một lượt đã thuộc lòng ngay. Trương Tùng bèn cười nói rằng: "Sách này trẻ con mới cao 3 xích (khoảng 1m) trong đất Thục đều có thể đọc thuộc lòng
sao lại gọi là "tân thu" (sách mới) Đây là một tác phẩm của một người vô danh thời Chiến Quốc. Tào thừa tướng đã đánh cắp mạo xưng là của ông ta. Điều đó chỉ có thể lừa túc hạ mà thôi. " Dương Tu quát bảo rằng: "Sách này của thừa tướng chưa từng truyền ra ngoài. Ông dám bảo trẻ con đất Thục đọc thuộc lòng như cháo chảy sao lại
dám lừa dối ta như thê?" Trương Tùng lập tức đáp lại rằng: "Nếu ông không tin thì tôi thử đọc cho ông nghe vậy " Nói xong, Trương Tùng đọc một lượt từ đầu đến cuối cuốn Mạnh Đức tân thư không sót một chữ nào. Dương Tu thất kinh. Tào Tháo biết việc này lòng buồn
rười rượi nói rằng: "Phải chăng cổ nhân cũng đã suy nghĩ như ta rồi ra lệnh cho xé đốt quyển sách đó đi và bảo Dương Tu đưa Trương Tùng đến gặp.

Trong cuộc giao tranh này, Trương Tùng có thể đánh bại Tào Tháo và Dương Tu là bởi vì ông ta đã sử dụng phương pháp biện luận hư nghĩ thị ý pháp (phép biến cái không thành có).

"Hư nghĩ thị ý pháp" là đem cái vốn không có làm cái có thật khách quan và làm cho đối phương lầm tưởng là sự thật khách quan. Thực thi biện pháp này gồm hai bước: "Hư nghĩ và thị y". Hai bước đó liên hệ mật thiết với nhau. Nhưng hư nghĩ tương đối dễ hơn do người

chủ đạo làm chủ, hư đến mức độ nào, nghĩ ra hình thức nào đều do bản thân anh quyết định (Hư là cái không có, nghĩ là bịa cái hự ra cái thật). Còn thị ý thì tương đối khó hơn, có mục đích làm cho đối phương tin tưởng cái anh hư nghĩ ra. Nếu đối phương không tin tưởng tin cái hư nghĩ trở thành vô ích. Cho nên hư nghĩ (hư cấu) là tiền đề mà thị ý (bảo người ta chấp nhận) là then chốt.

Muốn vận dụng thành công phương pháp "hư nghĩ thị ý pháp" thì phải nắm bắt tinh xảo hai bước đó. Cụ thể là:

1. Phải hư cấu một cách hợp tình hợp lý khiến cho đối phương không phân biệt được thật giả.

Phải làm ra một điệu bộ thế nào đó hợp tình hợp lý, có nghĩa là không cách xa cuộc sống hiện thực quá đáng. Phải hư cấu sao cho đại để phù hợp với tình hình thực tế lúc đó, nơi đó và người đó. Bởi vì người ta phán đoán đúng sai là dựa vào tri giác. Tri giác chính xác hay không thì lại dựa vào tri thức và kinh nghiệm đã trải qua. Khi hư cấu nói chung phải phù hợp hay nhất trí với trí thức và kinh nghiệm của mình đã trải qua thì tri giác sản sinh cảm giác chấp nhận giống nhau tức là lý giải và chấp nhận hư cấu của đối phương đưa ra. Trong ví dụ trên đây Trương Tùng hư cấu binh thư đó là tác phẩm của một người vô danh thời Chiến Quốc. Tào Tháo là một chủ soái cầm quân mà viết binh pháp tất không thế không dựa vào kinh nghiệm chiến tranh của người xưa cho nên Tào Tháo có thể tin đã từng có một binh thư như thế. Nhưng nếu như hư cấu binh thư này là binh thư của Lưu Chương hay của Tôn Quyền viết ra thì Tào Tháo, Dương Tu không thể nào tin được vì Lưu Chương và Tôn Quyền là những nhân vật cùng lời Tào Tháo. Tri thức Tào Tháo không chấp nhận hư cấu đó vì Tào Tháo rất hiểu Lưu Chương và Tôn Quyền. Khoảng cách giữa khả năng hai ông này với binh thư quá xa.

Trong khi hai bên tranh luận thì đối phương bao giờ cũng cảnh giác đối với anh, nghi ngờ theo bản năng. Cho nên trong khi hư cấu cần phải ra sức làm sao cho hợp lý. Có khi phải thêm một chút chân chân giả giả tạo thành cục diện hư hư thực thực, thực thực hư hư. Ví dụ như Trương Tùng nói "người vô danh" không nói cụ thể tên họ là ai để cho

anh không biết đâu mà lần. Bấy giờ đối thủ nghĩ rằng: "Có thể là thực mà cũng có thể là hư và tin tưởng toàn bộ hư cấu của Trương Tùng, sập vào bẫy của Trương Tùng.

Người giỏi dùng hư cấu bao giờ trong hư cấu cũng có chút ít thực thì người ta mới tin là thực.

2. Thị ý thì phải thưa mà không lọt, thái độ phải thành khẩn biểu hiện phải xảo diệu.

Hình thức biểu hiện chủ yếu của thị ý là ngôn ngữ. Đồng thời nên dùng cả tình cảm thần thái, động tác ngữ điệu nữa. Mức độ đối phương tiếp thu hư cấu của anh tùy thuộc vào cách thị ý của anh gây ấn tượng cho đối phương nông hay sâu. Thị ý càng minh triết, càng tha thiết, càng chắc chắn như đinh đóng cột càng có sức cảm hóa thì tác động đến đối phương càng mạnh, càng mê hoặc. Ví dụ trong Tam Quốc diễn nghĩa, khi Gia cát Lượng thuyết phục Tôn Quyền ký hiệp ước cùng Lưu Bị chống Tào Tháo thì trong cuộc đàm đạo với Chu Du đã hư cấu ra việc Tào Tháo chinh phục Giang Đông là để bắt hai nàng Kiều. Để cho Chu Du tin, Gia Cát Lượng đã thị ý tương đối tinh vi. Đầu tiên Gia Cát Lượng dẫn Đồng Tước dài phú của Tào Tháo, đem câu "liên nhị kiều vu đông tây hề, nhược trường không chi cảnh xà” chữa thành “lãm nhị kiều vu đông nam hề, lạc triệu tịch chi dữ cọng” (chữa câu "nối hai cầu đông tây lại như con rắn vắt ngang trái thành ra "ngàm hai nàng kiều ở đông nam, ngày đêm cùng hai nàng vui thú”. Đổi chữ kiều này là cây cầu ra liều là con gái vì hai chữ này đồng âm dị nghĩa). Như vậy Gia Cát Lượng đã chữa hai cây cầu thành hai nàng kiều vợ của Tôn Sách và Chu Du. Nghe xong Chu Du nổi giận đùng đùng thì Gia Cát Lượng lại gỉa vờ hoảng hốt vội nói: “ Lỡ lời nói bậy rồi, đáng chết, đáng chết". Đợi khi Chu Du đã hạ quyết tâm chống Tào rồi Gia Cát Lượng lại bảo rằng: "Việc này xin suy đi nghĩ lại để sau khỏi hối hận " . Như thế mới củng cố được mục đích muốn đạt.

Cho nên có thể nói rằng thị ý là thao túng tri giác của đối phương. Hư nghĩ một khi đã đem ra thực thi thì phải tìm mọi cách huy động tình cảm của đối phương, khiến cho họ tin vào anh và hết sức bảo vệ hư cấu,

không để cho dối phương có chút nghi ngờ nào. Cần phải làm cho đối phương thất rằng nếu không tin lời anh thì sẽ
gặp điều phiền toái chỉ có tin lời anh thì mới có lợi ích cho họ. Đó là đặt ra trước mắt đối phương một suy lý có đủ điều kiện cần thiết, bức cho đối phương chỉ có một lựa chọn là tin lời anh mà thôi.

Để cho có hiệu quả hơn, thị ý có thể lợi dụng tâm lý đồng cảm đối với những điển chung của mọi người, đứng trên vị trí của đối phương mà nói cho lợi ích của đối phương khiến cho đối phương có cảm giác là anh đang vì đối phương, vì lợi ích của hai bên nhất trí. Đồng thời sử dụng ngôn từ khéo léo để dung lạc cảnh giác của đối phương. Ví dụ như câu nói của Gia Cát Lượng "Việc này xin suy nghĩ lại để sau khỏi hối hận" là nhằm mục đích dó. Trong xã hội hiện đại, đó lằ laọi các câu như sau: “xét đến lợi ích đôi bên hoặc đó là điều ai ai cũng biết, hoặc đáng lẽ từ lâu đã phải như thế hoặc người thông minh nên làm như thế. . . Như vậy là phòng tuyến cuối
cùng của đối phương sẽ sụp đổ, bất giác tin cào hư cấu của anh.

Có một năm tổ chức hội chợ rượu thế giới ở Quí Dương. Một công ty thương mại tỉnh bạn đàm phán với xí nghiệp rượu số 1 của Quí Châu. Công ty đó muốn đặt hàng 10 tấn rượu trắng. Nhưng Quí Châu vô vàn xí nghiệp rượu mà rượu nổi tiếng cũng nhiều vô kể, các xí nghiệp cạnh tranh nhau khốc liệt. Vậy thì đặt hàng xí nghiệp nào? Thật khó quyết định. Trong thời gian đàm phán, xí nghiệp rượu số 1 này vui mừng vì đơn đặt hàng quá lớn nhưng vẫn che dấu sự hưng phấn nội tâm. Giám đóc xí nghiệp rượu số 1 dùng kế này nói với giám đốc . Công ty thương mại tỉnh bạn rằng: "Rất đáng tiếc, sản
phẩm năm nay của xí nghiệp tôi đã ký hợp đồng rồi nay bắt đầu ký hợp đồng cho năm sau. Nếu như quí công ty cần thì tôi sẽ bố trí kế hoạch sang năm cho quí công ty". Không biết là hư cấu, giám đốc công ty thương mại nọ bèn nói rằng: thật ư? Hôm qua các anh còn đang mời cho cơ mà? Giám đốc xí nghiệp rượu bèn dùng phương pháp thị ý tỏ ra vẻ chân thành nói rằng: "Thương trường là chiến trường mà, các anh là người thông minh chắc là cũng biết. Đó chỉ là sách lược của chúng tôi.

Mọi người đều biết rượu chúng tôi không cần mời chào, hơn nữa đã qua một ngày tình hình há không biến động. Ngay sáng hôm nay một công ty Quảng Đông đã mua nốt 10 tấn cuối cùng và chở đi rồi. Các anh có thể đi hỏi họ. Thị ý này phát sinh hiệu quả ngay, giám đốc công ty thương mại nọ sốt ruột bèn nói: "Vâng vâng, đúng thế. Chúng tôi biết rượu của các ông ngon có tiếng, chúng tôi rất hâm mộ nên mới đến ký hợp đồng. Mỗi lần đi lại không dễ, hay là các anh cố đê cho chúng tôi một ít." Giám đốc xí nghiệp rượu thị ý làm ra vẻ khó xử quá. Giám đốc công ty thương mại lại càng sốt ruột ra sức nài nỉ hồi lâu. Bấy giờ giám đốc xí nghiệp rượu dùng lời lẽ tỏ ra quan tâm đồng tình bảo rằng: "Thôi thì vì sự hợp tác lâu dài của các anh và chúng tôi, vì lợi ích lâu dài của đôi bên, chúng tôi sẽ thu xếp với các khách hàng mỗi người để lại một ít để có đủ 10 tấn cho các anh vậy". Giám đốc công ty thương mại hết sức sung sướng. Giám đốc xí nghiệp rượu lại càng sung sướng hơn.

3. Dùng động tác giả gây nhiễu thị giác đối phương

Cuối thời Đông Hán, Hoàng Cân khởi nghĩa, đội ngũ ngày càng lớn. Bắc Hải thái thú là Khổng Dung bị vây trong thành Đô Xương. Quân Hoàng Cân ngày càng siết chặt vòng vây. Khổng Dung bèn sai Thái Sử Từ phá vây đến cầu cứu Lưu Bị. Quân Hoàng Cân vây thành như đánh đai sắt làm sao đột phá được? Thái Sử Từ bèn nghĩ ra một kế. Thái Sử Từ cưỡi ngựa cầm cung ra thành, đằng sau có mấy người cầm mấy tấm bia đi theo. Quân Hoàng Cân lấy làm lạ bèn lập tức bố trí trận địa chuẩn bị chém giết. Thái Sử Từ ra đến hào thành dựng bia lên đi lại bắn tên vào bia. Bắn một chặp rồi lại vào thành. Mấy ngày sau Thái Sử Từ lại ra thành bắn bia. Quân vây thành cho là chẳng có việc gì đáng kể, một số ít quân lính đứng xem. Cứ như vậy kéo dài hơn 10 ngày, quân Hoàng Cân vây thành coi là chuyện thường bèn nằm lăn trên mặt đất không thèm làm gì cả. Rồi một hôm Thái Sử Từ ra thành như thường lệ bỗng đột nhiên phi ngựa vượt vòng vây. Khi quân Hoàng Cân tỉnh ngộ đuổi theo thì đã

không kịp nữa rồi. Mấy hôm sau Thái Sử Từ mang quân cứu viện đến giải vây cho thành Đô Xương. Thái Sử Từ đã dùng động tác giả ra thành tập bắn cung lặp đi lặp lại gây nhiễu quân Hoàng Cân, che giấu động tác thật là ra thành vượt vòng vây. Quân Hoàng Cân đã bị đánh lừa xem động tác giả là động tác thật, vì vậy Thái Sử Từ thành công. Cho nên anh làm những sự việc nhìn bề ngoài tựa hồ vô ý nghĩa, thậm chí ngu xuẩn nhưng lại làm tê liệt, phân tán sự chú ý của đối phương sau đó thừa cơ hành động thực hiện mục đích thật. Phương pháp che đậy này chủ yếu gây nhiễu thị giác đối phương cũng giống như cây đao sáng chói lên làm hoa mắt đối phương vậy.

Thái Sử Từ quả là cao thủ của kế này. Một loại động tác giả khác là che giấu thực lực của mình. Một công ty thương nghiệp nọ có hai phái tranh nhau quyền làm chủ quản lý công ty ra sức lôi kéo gây bè
phái. Khi công ty đăng ký cổ phần hóa xong thì phái phó giám đốc lôi kéo được nhiều cổ đông tưởng không nhiều hòn phái giám đốc. Phái phó giám đốc tự cho là đã cầm chắc phần thắng nên lơ là cảnh giác, không chú ý mấy hoạt động của phái giám đốc. Nào có biết phái giám đốc che giấu số lượng cổ đông đã lôi kéo được không đăng ký ngay mà chờ đến sắp hết hạn mới đăng ký và đoạt được thắng lợi. Nghiên cứu tỉ mỉ quá trình đấu trí của phái giám đốc là phương pháp giảm số bếp nấu cơm trong Tôn Ngô binh pháp.

Lại còn có biện pháp động tác giả nhiễu kích thích lòng hiếu kỳ của địch thủ, phân tán sự chú ý và mục đích của địch thủ. Ví dụ như tiện tay viết chữ hay vẽ hình thì có hiệu quả cho cả bản thân lẫn đối phương. Đối với bản thân động tác của tay bất thần vẽ loạn xạ trên giấy một cách vô ý thức có thể làm cho bản thân bớt khẩn trương khi lần đầu tiên gặp đối thủ, khôi phục lòng tự tin. Che thiếu nữ gặp người yêu lần đầu hay bẻ vụn cành cây hay rút cuống chiếu. Cũng có nhiều người khi khẩn trương thì tiện tay man mê di chuyển đồ vật nhỏ gì như tách cốc đang đặt bên cạnh hoặc là luôn luôn cử động thân thể hay chân tay như bẻ ngón tay v.v... Đó đều là những động tác vô ý thức để bớt khẩn trương như vẽ loạn trên giấy vậy.

Nhiễu loạn tình cảm của đối phương cũng có hiệu quả tâm lý. Ví dụ một mặt vẽ linh tinh, một mặt nói chuyện với đối phương có thể gây cho đối phương ấn tượng là anh không để tâm vào lời nói, khiến cho đối phương lơ là không chú ý và có cảm giác bị xem thường, như vậy anh đã thắng một nước cờ chiếm được ưu thế tâm lý.

Đồng thời khi anh sử dụng thái độ lơ là như thế, ngộ nhỡ đối phương đưa ra vấn đề khó trả lời thì anh có thể nói là vừa rồi không chú ý lắm cho nên nghe không rõ ý của đối phương. Có nghĩa là khi sử dụng sách lược này anh đã thừa lại một mảnh đất thừa giữa anh và đối phương để dễ xoay chuyển khi cần thiết. Có thể có người cho cách làm này không quang minh lỗi lạc nhưng trong những cuộc đàm phán thương nghiệp ngay khi bắt đầu đã ăn miếng trả miếng gay gắt thì nếu như dùng phương pháp tấn công trực diện tức thời có khi lại bị đối phương xỏ mũi dắt đi. Cho nên có khi phối hợp tấn công với chiến thuật gây nhiễu thì chắc chắn cần thiết.

Điểm chung của ba cách làm động tác giả kể trên là che mắt đối phương, gây nhiễu thị giác đối phương. Dùng động tác giả không những có thể khống chế đối phương mà còn có thể tự bảo vệ, tự phòng thủ. Chúng ta biết rằng bắn con chim bay thẳng thì dễ dàng hơn bắn con chim bay dích dắc. Nếu có kẻ xấu muốn ám toán anh,
anh nhất thiết phải luôn luôn thay đổi phương thức hành động khiến cho họ bị mê hoặc thì đó mới là nước cờ cao. Kỳ thủ cao cấp không bao giờ đi trúng ý của đối thủ, lại càng không để cho đối thủ xỏ mũi dắt đi những nước cờ theo ý đồ của họ. Còn nếu như anh cứ hành sự theo như thói quen cố hữu của anh thì đối phương mò được
quy luật hành động của anh ngay và muốn hại anh thì dễ như trở bàn tay.

4. Tung hỏa mù hư như thực

Tri kỷ tri bỉ bách chiến bách thắng (biết người biết ta trăm trận trăm thắng) đó là một chân lý muôn đời không thay đổi. Nhưng cả hai bên đều tri kỷ tri bỉ thì bách chiến không còn là bách thắng nữa. Cho

nên anh phải biết tri kỷ, anh phải biết tri bỉ, đồng thời hy vọng đối thủ không biết anh. Biết và không biết đều tại anh cả, nếu muốn đối phương không biết anh thì anh có quyền lực làm như vậy. Nếu chân tướng của anh hoàn toàn bộc lộ, đối phương công kích nhược điểm của anh thì không nghi ngờ gì nữa anh tất thất bại. Chỉ khi nào có thể ngụy trang nhược điểm thành ưu điểm, khiến cho đối phương nghĩ rằng đã nhầm nên đình chỉ tấn công thì anh mới có thể chuyển nguy thành yên được.

Đàm Đạo Tế xuất sư đánh địch, lương thực sắp cạn. Chẳng may quân địch biết được tình hình này, dốc toàn lực liều mạng tấn công. Tình thế rất nguy cấp. Đàm Đạo Tế bèn tung hỏa mù che giấu nhược điểm suốt đêm xúc cát ngụy trang thành gạo khiến cho quân địch tưởng là lương thực dồi dào bọn thám báo đã sai lầm, không dám tiến công nữa.

Đó là Đàm Đạo Tế đã ứng dụng kế che đậy biến hư thành thực một cách xảo diệu không chút kẽ hở và có gan lớn, dù dao kề cổ cũng không cúi đầu. Phải được như thế thì kế này mới có hiệu quả.

Trước đây một ngân hàng công thương phát hành trái phiếu có một lần loan truyền ngân hàng sắp phá sản, những người có trái phiếu ào ào kéo đến đổi trái phiếu lấy tiền mặt, chen chúc nhau vây kín ngân hàng con kiến thui không lọt. Tình hình cực kỳ nghiêm trọng. Giám đốc ngân hàng vẫn tỏ ra thái độ điềm tĩnh không chút hoang mang, lập tức đem tiền trong kho bày ra chất đống thành núi trong phòng giao dịch. Một mặt công bố thời gian rút tiền, một mặt vay tiền các ngân hàng bạn. Trong phòng tiền đã chất sát trần mà bên ngoài vẫn tiếp tục chở hết thùng này đến thùng nọ đưa vào phòng. Những người sắp hàng đổi tiền thấy tiền nhiều như thế nhiều người không đổi nữa. Thế là cơn triều đổi tiền xẹp xuống tiêu tan. Còn ngân hàng từ đó về sau lại càng được tín nhiệm hơn.

Tháng 10 năm 1849, chính phủ nước Phổ chính thức khai thông đường điện báo Beclin đến Asen cho phép hoạt động thương nghiệp sử dụng thông tin. Thế là vị trí địa lý của Asen trở thành quan trọng. Một

thương gia tên là Luter bèn lập tức hành động chuẩn bị lợi dụng thời cơ này làm nên một sự nghiệp. Ông ta đến Beclin toan tổ chức một thông tấn xã kiểu Pari. Nhưng có một ông khác tên là Olep đã đến Beclin trước lập văn phòng Olep. Gia đình Olep giàu có, thực lực kinh tế hùng hậu và cũng rất thông minh tài ba như Luter. Đối diện đối thủ cỡ như thế Luter biết rằng không đủ sức khiêu chiến. Nhưng Luter không nản lòng tuyệt vọng bèn tránh mạnh đánh yếu, tổ chức một cuộc chiến chớp nhoáng, lập tức chạy gấp đến Asen. Ông thấy ở Asen chưa động tĩnh gì nên rất vui mừng bèn mở ngay một phòng điện báo nho nhỏ kinh doanh độc lập. Luter thu thập rộng rãi các thông tin nóng khắp các thành thị chủ yếu của châu âu, xử lý biên soạn thành một tập "Bản tin nhanh Luter" nhanh chóng phân phát cho những người quan tâm. Luter phấn đấu gian khổ nên cuối cùng mở rộng được thị trường. Một thời gian sau người ta đổ xô đặt mua Bản tin nhanh Luter và Luter đã đứng được vững vàng trên thị trường thông tin.

Trong trường hợp này Luter đã biết tung hỏa mù bản tin nhanh để che giấu thực lực kinh tế không bằng Olep và giành được phần thắng lợi trong cuộc cạnh tranh thông tin này.

5. Mười hai quỷ đạo của Tôn Tử

Nói đến thuật che đậy không thể không đề cập đến Tôn Tử và Tôn Tử binh pháp. Bộ kỳ thư này đã đúc kết thuật che đậy dưới góc độ quân sự nhưng lại hoàn toàn thích dụng cho việc thao túng nhân tình, hơn nữa lý luận về tướng thuật trong binh thư này rất ảo diệu, hoàn bị, khúc chiết.

Về phương diện chiến thuật, quan niệm cốt lõi của luôn Tử là: "Binh giả, quỷ đạo dã" (việc binh là gian trá). Ông chủ trương việc binh không thể không gian trá. Trước khi nổ ra chiến tranh phải che đậy thực lực của ta, làm cho kẻ địch đánh giá sai thực lực của ta rồi sau đó mới "công kỳ vô bị, xuất kỳ bất ý" (đánh vào chỗ không phòng bị, bất ngờ khôn lường). Ông nêu ra yếu quyết của tâm lý tác chiến là phải tránh mũi nhọn của kẻ địch, làm nhiễu loạn quân tâm của địch khiến cho kẻ

địch mỏi mệt xoay qua chuyển lại, rồi sau thừa lúc địch sơ hở dùng "dĩ dật đãi lao" (ta nhàn nhã địch mệt mỏi) mà phát động tấn công. Đó là vận dụng cái gọi là sách lược tị thực kích hư (tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu). Tôn Tử đưa ra 12 quỷ kế tức 12 chiến thuật. Về đại thể có thể chia 12 chiến thuật đó thành ba loại nguyên tắc lớn.

1 Loại thứ nhất là ngụy trang thực lực của ta đánh lừa địch như sau:

- Năng nhị thị chi bất năng: Mạnh mà tỏ ra vẻ khổng mạnh, thực lực của ta cực mạnh mà lại che đậy để làm cho địch lơ là mất cảnh giác.

- Dụng nhi thị chi bất dụng: Hành động mà làm ra vẻ không hành động, đã xuất quân mà ngụy trang thành án binh bất động.

- Cận nhi thị chi dĩ viễn viễn như thị chi dĩ cận: Gần mà làm ra vẻ xa, xa mà làm ra vẻ gần. Cố ý làm cho địch nhận thức sai lầm về khoảng cách với ta để ta có thể tiến công bất ngờ.

2. Loại thứ hai là dẫn địch đi sai đường làm cho địch rối loạn. Phương pháp như sau:

- Lợi nhi dụ chi: Dùng lợi nhử địch khiến cho địch tưởng là có lợi xua quân tiến vào.

- Loạn nhi thủ chi: Làm cho địch rối loạn trận địa sau đó công kích.

3. Loại thứ ba là cách đối phó kẻ địch cực mạnh. Phương pháp nhu sau:

- Thực nhi bị chi: Hết sức phòng bị kẻ địch có thực lực mạnh.

- Cường nhi tị chi: Tránh chỗ mạnh của địch, không giao chiến với những cánh quân mạnh của địch. Nộ nhi nhiễu chi: Chọc tức cho địch nổi giận khiến cho địch hành động không đúng qui tắc.

- Ti nhi kiêu chi: Làm ra vẻ nhút nhát để cho kẻ địch thêm kiêu căng.

- Dật nhi lao chi: Khi kẻ địch đang nhàn nhã thì quấy rối cho địch mệt mỏi vì xoay qua xoay lại.

- Thân nhi li chi: ly gián, phân hóa nội bộ địch.

Kế che đậy nói trên không thoát khỏi phạm vi 12 quỷ đạo của Tôn Tử đủ thấy bất luận trong chiến trường hay quan trường hay thương trường, mọi sự cạnh tranh thao túng nhân tâm đều cùng chuẩn tắc tâm lý.

Dưới đây đưa ra một ví dụ trong quan trường. Giữa thời Gia Tĩnh nhà Thanh, Nghiêm Tung và Hạ Ngôn đều là đại thần của triều đình. Hạ Ngôn thi khoa trước Nghiêm Tung, địa vị cao hơn Nghiêm Tung, hơn nữa văn chương xán lạn hơn cho nên được vua trọng vọng hơn. Nhưng Hạ Ngôn cậy tài cao coi thường mọi người, hơn nữa lại thích nịnh bợ. Nghiêm Tung vốn không phục ông ta nhưng là một người đa mưu túc trí nên không để lộ ra ngoài mặt mà chờ đợi thời cơ. Nghiêm Tung lợi dụng là đồng hương Giang Tây với Hạ . Ngôn, tìm cách làm thân với Hạ Ngôn. Có một lần Nghiêm Tung bày tiệc rượu thân hành đến phủ đệ mời Hạ Ngôn dự tiệc. Căn bản Hạ Ngôn không để mắt đến người đồng hương này bèn mượn cớ gì đó không tiếp Nghiêm Tụng. Nghiêm. Tung nghiến răng căm giận song ngoài mặt vẫn tỏ ra hết sức cung kính. Nghiêm Tung giải đệm ở phòng khám quì xuống đọc đi đọc lại thiếp mời dự tiệc. Hạ Ngôn rất cảm động cho rằng Nghiêm Tung cực kỳ cung kính mình đến như thế rất hợp với tâm lý hư vinh của ông ta. Từ đó về sau, Hạ Ngôn xem trọng Nghiêm Tung, liên tiếp đề bạt, thậm chí tiến cử với hoàng đế cho Nghiêm Tung thay chức vụ của mình. Hạ Ngôn nằm mơ cũng không tưởng tượng ra nổi rằng chính người đồng hương do mình đề bạt đó về sau đẩy ông ta vào đất chết.

Nghiêm Tung thấy mưu kế của mình thành công từng bước từng bước trong lòng rất đắc ý nhưng không lộ ra mặt tí gì, vẫn luôn luôn cúi đầu phục tùng Hạ Ngôn. Nhưng Nghiêm Tung đã ngầm tìm kiếm, sáng tạo cơ hội để đánh gục Hạ Ngôn. Thời cơ chưa chín mùi thì Nghiêm Tung nhất định không thò đuôi cáo ra.

Hoàng đế Gia Tĩnh mê tín đạo giáo. Có một lần hoàng đế hạ lệnh làm năm chiếc mũ hương diệp ban cho các vị sủng thần. Hạ Ngôn luôn luôn phản đối hoàng đế Gia Tĩnh mê tín đạo giáo không nhận mũ. Còn Nghiêm Tung thì đội mũ hương diệp vào triều khi hoàng đế triệu kiến,

mũ lại còn viền sa mỏng rất trang trọng. Hoàng đế cho Nghiêm Tung là trung với vua bèn ban thưởng rất hậu, còn đối với Hạ Ngôn thì rất bất mãn. Hơn nữa sớ dâng lên thần tiên do Hạ Ngôn viết lời lẽ không vừa lòng hoàng đế. Còn sớ của Nghiêm Tung viết thì lời lẽ rất hợp lòng vua. Lợi dụng cơ hội này, Nghiêm Tung dốc sức nghiên cứu về sớ và lại tiến cử vài "cao nhân đạo giáo"
làm vừa lòng hoàng đế. Càng ngày hoàng đế càng gần gũi Nghiêm Tung và xa lánh Hạ Ngôn.

Một lần Hạ Ngôn theo hầu hoàng đế đi săn mà lại trực ban không đúng giờ khiến cho hoàng đế cả giận. Hoàng đế đã từng hạ lệnh cho các đại thần đến Tây uyển trực ban đều phải cưỡi ngựa nhưng Hạ Ngôn lại đi kiệu. Những việc như vậy dần dần làm cho hoàng đế bất mãn Hạ Ngôn. Nghiêm Tung thấy thời cơ đã đến bèn thay đổi thái độ tự ti chuyển sang cấu kết với đạo sĩ Đào Trung Văn sủng thần của hoàng đế, hợp lực với nhau thêm muối thêm mắm nói xấu Hạ Ngôn với hoàng đế. Hoàng đế vốn đã có nhiều điều bất mãn Hạ Ngôn rồi nay lại có thêm hai vị sủng thần vạch các sai sót của Hạ Ngôn, cho nên hoàng đế không nghi ngờ gì nữa, nổi giận bãi miễn toàn bộ quan chức của Hạ Ngôn, xuống chiếu cho Nghiêm Tung giữ chức vụ đứng đầu triều đình.

6. Khiến người ta bỏ tiền mua đau khổ

Kế che đậy không phải chỉ chuyên dùng cho việc xấu. Cần nhấn mạnh điều đó. Ví dụ như trong thương nghiệp nếu nắm bắt được tâm lý tiêu dùng thỏa mãn sở thích của họ thì đạt đến mục tiêu buôn bán. Dù rằng trong khi tìm hiểu tâm lý tiêu dùng, anh che đậy mục đích moi tiền người tiêu dùng của mình thì đó vẫn không thể coi là việc xấu. Cũng là bỏ tiền ra tiêu song còn lại muốn tiêu tiền sao cho thống khoái. Cho nên che đậy có thiện ý là không nên chê trách. Có 5 phương pháp:

1. Lợi dụng tâm lý chạy theo thời trang của khách hàng.

Hiện nay mức sống xã hội đã được nâng cao, thời trang là đầu đề trà dư tửu hậu của đa số người tiêu dùng. Người buôn bán y phục thông minh thường nắm được tâm lý này phát triển thị trường. Có một cửa

hàng nhỏ bán áo quần của một công nhân về hưu hai năm liền kinh doanh ế ẩm vì quần áo đều kiểu cũ cả. Mùa xuân năm nay, con của ông công nhân già này tiếp quản cửa hàng. Thanh mền hiểu biết rộng, đầu óc linh hoạt, quan sát đời sống xã hội chú ý đến tâm lý theo đuổi thời trang của thiên hạ, đặc biệt là của các cô nương, các cậu công tử Chỉ cần là áo quẩn "mốt" mới thì có đắt cũng mua không tiếp tiền. Thanh mền chủ hiệu này lập tức mua quần áo thời trang các kiểu, các loại của Quảng Châu, Thượng Hải. Tất cả đều là những thời trang kiểu mới nhất, chất liệu mới nhất, hoa văn đẹp đẽ tân kỳ nhất, rất sang trọng mỹ quan, dựng ma nơ canh ở trước cửa hiệu phô bày thời trang mới nhất, hào hoa nhất. Chiêu này quạ thiêng. Khách hàng nhất là nam nữ thanh mền ra vào nườm nượp, tranh nhau mua hàng mới nhất. Thị trường của cửa hiệu mở rộng, ngay những nhà sản xuất thời trang cũng tìm đến cửa hiệu anh ta để tranh nhau
cung cấp thời trang của họ sản xuất.

2. Lợi dụng tâm lý bù đắp của người tiêu dùng tặng than trong bão tuyết.

Khi người tiêu dùng phát hiện mua phải hàng hóa chất lượng không tốt hay giá quá đắt thì cảm thấy hối hận sản sinh ra tâm lý bù đắp để cho tâm lý trở lại thăng bằng. Có một bà mua trong cửa hàng nọ một chiếc chiếu cói giá 9 đồng 5 hào. Sau vào trong trị trường nông sản thì phát hiện một nông dân bán một chiếc chiếu cói
kích thước, chất lượng y như thế mà giá chỉ có 8 đồng. Bà ta tự nhủ rằng: "Trời ơi mua nhầm rồi!". Ông nông dân nghe được lời nói đó bèn hỏi sự tình. Ông ta bèn cười cười bảo: "Nếu bà muốn mua nữa tôi bán cho bà 7 đồng một chiếc, chiếu do gia đình dệt mà" . Bà này phấn chấn lên, tính ra rẻ được 2 đồng mà như vậy tổn thất ở chỗ kia thì được bù đắp ở chỗ này bèn mua một chiếc chiếu nữa, dù sao trong nhà vẫn còn cần. Thế là bà ta mua một chiếc chiếu nữa. Ông nông dân này rất thông minh đã lợi dụng được lòng hôi hận và tâm lý muốn bù đắp của bà này nên đã khéo léo bán được hàng.

3. Nhằm vào tâm lý sợ bị lừa của khách hàng kịp thời đưa ra một viên “định tâm đan" (thuốc ổn định nhịp tim).

Có một số người ít kinh nghiệm mua hàng hay đã từng bị lừa thì khi mua hàng thường có tâm lý căng thẳng, sợ bị lựa cho nên biểu hiện ra rất thận trọng, cân nhắc, đắn đo, do dự, không quyết định được. Một bà cụ muốn mua thuốc diệt chuột để trị mấy con chuột làm náo loạn cả nhà. Bà cụ đến cửa hiệu hỏi mua thuốc diệt chuột. Cầm gói thuốc bà lật qua lật lại, hỏi đi hỏi lại xem có phải là thuốc thật hay không và kể với chủ hiệu trước đây bà đã mua phải thuốc giả không giết được con chuột nhất nào cả. Chủ hiệu cười nói rằng: "Cụ ơi thuốc của hiệu tôi không thể nào giả đâu. Nếu cụ không tin cứ cầm hai gói về dùng thử. Nếu chuột không chết, cụ cứ cầm hộp
đựng thuốc này đến đây tôi xin bồi thường gấp hai số tiền cụ đã mua". Bà cụ nghe nói là thuốc giả có thể đòi tiền lại, tại sao không mua mấy hộp về cho hàng xóm dùng thử. Bà cụ bèn mua 5 hộp. Ông chủ hiệu này đã nhằm vào tâm lý sợ đồ giả mà đưa cho bà cụ một viên "định tâm đan”, dưới dạng hứa bồi hoàn. Như vậy bà cụ yên tâm và hàng bán được.
4. Nhằm nào tâm lý thăm dò của người tiêu dùng đưa ra tương kế tựu kế .

Có một số người tiêu dùng vừa muốn biết mặt hàng, vừa muốn mua một số sản phẩm nào đó nhưng lại không dám móc hầu bao ra, chỉ là thăm dò, hỏi này hỏi nọ, xem hàng này xem hàng nọ, sờ sờ ngắm ngắm để xem thử hàng thật hay giả và giá tiền hợp lý không. Người bán hàng không thể chê trách hay tỏ ra sốt ruột với loại khách hàng như thế. Họ đã muốn thăm dò anh sao anh không tương kế tựu kế cũng thăm dò họ một chút xem sao? Có một cửa hiệu nhỏ treo đầy các túi xách tay. Có một thanh niên vào cửa hàng, hết sờ xem chiếc túi này đến lật qua lật lại chiếc túi khác, cuối cùng tìm được một chiếc vừa ý nhưng vẫn còn do dự. Anh ta bèn hỏi chủ hiệu: "Đây không phải đồ da thật” Chủ hiệu mỉm cười, mặt không biến sắc, lấy từ trong quầy ra một chiếc túi cho anh ta xem. Anh ta xem qua xem lại, sờ sờ nắn nắn cuối cùng hỏi giá bao nhiêu. Chủ hiệu nói: " Anh cứ cho một giá xem sao". Anh ta

ầm ừ không đáp lại. Bấy giờ chủ hiệu biết ngay anh ta là người không chuyên môn về hàng da bèn nói: "Chiếc túi này mới là giả da!". Nói xong bèn giải thích làm thế nào phân biệt hàng da với hàng giả da. Anh chàng rất cảm động bèn móc tiền mua chiếc túi mà trước đó anh ta đã chọn. Nếu chủ hiệu không tương kế tựu kế thấy được tâm lý khách hàng thì không
thể thuyết phục được chàng trai này và cũng không bán được hàng mà lại còn mang tiếng bán hàng giả.

5. Lợi dụng tâm lý theo đa số thúc đẩy khách hàng nhanh chóng hạ quyệt tâm.

Trong khi mua hàng có một số người do dự không quyết định được họ vốn không định mua món hàng này nhưng thấy nhiều người bên cạnh mua nên cũng móc tiền mua theo. Đó là tâm lý theo đa số của khách hàng. Người bán hàng lợi dụng tâm lý này có thể thúc đẩy việc bán hàng có hiệu quả cao.

Một cửa hàng nọ mới nhập một loại nồi áp suất kiểu mới, khách hàng chưa hiểu biết về chất lượng, tính năng của nồi nhưng không tiện hỏi. Như vậy khiến hàng hóa bán không chạy, ảnh hưởng đến chu chuyển tư bản của chủ hiệu. Ông chủ hiệu nghĩ ra một chiêu mới bèn sai người điều tra tên họ những người đã mua loại nồi này và rất mãn ý. Ông sai viết những lời tán tụng loại nồi này quảng cáo khách hàng đã mua dùng làm thành quảng cáo dán trước cửa hiệu. Người đi qua đường dừng bước đọc quảng cáo. Một số người có nhu cầu mua nồi áp suất thấy trong quảng cáo ghi rõ tên họ ông này bà nọ ở đâu đã mua dùng loại nồi mới này đã ca tụng chất lượng của nồi như thế nào tự nhiên họ tin chất lượng loại nồi này tốt bèn vui ve mua. Chẳng bao lâu số nồi áp suất kiểu mới này đã bán sạch sành sanh.

Nói chung cái gì đa số người dùng thì được cho là đúng đắn, theo đa số chắc không sai lầm. Đó là tâm lý phổ biến của khách hàng hiện nay. Nhiều chủ hiệu cũng hiểu rõ điều đó cho nên kịp thời quảng cáo và tiêu thụ hoàng hoá.

Kế 21. Mài cho mềm ngâm cho nhũn

Làm thế nào để làm cho đối phương từ rắn thành mềm?

Mục đích thuật mài cho mềm, ngâm cho nhũn khá quen thuộc. Thuật này cơ bản dựa vào lòng nhẫn nại nhằm cảm hóa đối tượng. Mặt dày không biết hổ thẹn, bền bỉ theo đuổi, không đạt mục đích thì không thôi. Một lòng chân thành chờ đợi đối phương chuyển hóa không dẫn đến chiến tranh trở mặt nhau. Luôn luôn tươi cười, hài hước hoặc đem nước mắt ra năn nỉ đó gọi là ngâm mộc nhĩ. Mộc nhĩ rắn khô ngâm nước lâu sẽ mềm nhũn ra. Khiến cho đối phương phải chấp nhận, đồng tình, thậm chí tán thưởng mới đạt đến mục đích. Nếu như không phân biệt đối tượng, không tính đến điều kiện tự thân mà cứ bám người ta đòi hỏi tất sẽ mang tiếng đồ vô lại, thậm chí mang họa vào thân. Tục ngữ nói trước lạ sau quen, cho nên quan hệ với người lạ nhất là người không cứng giới tính thì lần gặp mặt đầu tiên nên ngấm ngầm nghiên cứu. Nếu như một phút cảm tình với người ta mà cũng không có thì còn nói gì đến ngâm cho tâm người ta mềm ra? Cho nên tình người vĩnh viễn là hạt nhân của khoa học về quan hệ giao tế.

1 . Lòng chí thành sắt đá cũng mềm

Tháng 4 năm 1946, Sĩ Quang Mẫn Phu bị cử làm tổng giám đốc công ty Chi Phố Thấu Bình ở Thạch Xuyên Đảo. Đương thời Nhật Bản vừa bại trận, nhân dân cùng khổ. Xí nghiệp phát triển khó khăn tầng tầng lớp lớp, khó khăn nhất là vấn đề vốn. Ngay các xí nghiệp lớn thì vốn cũng rất eo hẹp, huống hồ công ty Chi Phố Thấu Bình là một công ty nhỏ bé không có chỗ dựa càng không có ngân hàng nào chịu cho vay vốn. Sau khi Sĩ Quang đảm nhiệm chức tổng giám đốc không bao lâu thì vốn sản xuất bắt đầu cạn. Hàng ngày Sĩ Quang đều đến ngân hàng vay vốn.

Một hôm Sĩ Quang mang theo cơm hộp đến Tổng ngân hàng thương thảo với Bộ trưởng Bộ Doanh nghiệp là Trường Cốc Chủng

Trọng Xuyên Lang (sau này ông làm giám đốc ngân hàng) về việc vay vốn. Sĩ Quang hạ quyết tâm không vay được tiền thì không ra về. Còn Trường Cốc Xuyên thì giả vờ cảm thông nhưng không có cách gì giúp đỡ. Hai bên lời qua tiếng lại đã nửa ngày mà không có kết quả gì. Thấy Trường Cốc Xuyên đã có vẻ mệt mỏi sắp bỏ đi, Sĩ Quang bèn từ từ lấy hộp cơm ra nói rằng: "Vậy xin chúng ta vừa ăn vừa bàn, bàn cho đến sáng mai cũng được", cố giữ không cho Trường Cốc Xuyên rút lui. Trường Cốc Xuyên đành chịu thua, đồng ý cho Sĩ Quang vay tiền. Về sau để xin chính phủ tài trợ cho công nghiệp chế tạo cơ khí, Sĩ Quang cũng lại dùng biện pháp cứng ngấm đó để yêu cầu chính phủ. Vì thế trong cơ quan chính phủ truyền tụng danh tiếng thuyết khách của Sĩ Quang.

Hành vi của Sĩ Quang thể hiện đầy đủ phương pháp ngâm mộc nhĩ:

1. Da mặt phải dày chứ không phải hễ đụng "đinh” thì chùn lại ngay.

2. Biểu hiện quyết tâm không đạt mục đích không thôi.

3. Bề ngoài là ngâm cho mềm lòng chớ không dùng lý tính thực tế là dùng lòng chân thành mà cảm động đối phương.

Nói tóm lại là dùng mọi biện pháp làm cho đối phương mềm lòng một cách lịch sự, hợp tình hợp lý, không được giận, không được nổi nóng và cũng không làm cho đối phương nổi giận, thậm chí trở mặt.

Một chuyên gia cao thủ tướng lĩnh vực này đã khái quát kinh nghiệm "ngâm" của mình bằng một chữ “thiếp” (bám chắc) đã nói: "Muốn lôi kéo người ta thì phải nghĩ ra biện pháp bám chắc vào họ. Như ông Cục trưởng Cục vật tư Bộ Công nghiệp nhẹ họ Tiết là một người được mệnh danh là “đại vương phi kim loại” quản lý tất cả cái ăn cái mặc của chúng ta, không thể không lôi kéo ông ta. Bây giờ ông ta cùng chúng ta ăn uống cười đùa chứ năm xưa thấy tôi cũng không thèm chào. Bấy giờ tôi chỉ gặp ông ta ở phòng làm việc một lần mà ông ta không thèm nhìn tôi. Tôi sợ quá, sợ cái oai phong của ông ta. Tôi bèn nhanh chóng tìm hiểu tỉ mỉ nội tình ông ta. Một buổi chiều tôi mua một

món đồ chơi trẻ em cao cấp đến nhà ông ta. Ông ta vẫn sa sầm nét mặt như trời sắp mưa. Tôi giả vờ không nhìn thấy, đem đồ chơi ra chơi với con ông ta. Ông ta muốn đuổi tôi đi về nhưng không nói ra được bởi vì ông ta rất yêu con. Tôi đã làm đúng chỗ yêu thích của ông. Từ đó về sau, cứ vài ba ngày tôi lại đến nhà ông, mỗi lần đều mua một thứ đồ chơi giá tương đối rẻ vì lúc bấy giờ nếu đem đồ chơi đắt tiền đến sẽ làm cho ông sinh nghi sẽ đề phòng. Ông Tiết vẫn ra vẻ không đếm xỉa đến tôi. Tôi vẫn giả vờ không thấy thái độ đó của ông, cứ chơi đùa với con ông. Tôi rất không thích trẻ con, ngay con của tôi cũng ít khi tôi bế nhưng bây giờ tôi nhẫn nại chơi với cậu bé bảy tám tuổi.

Tôi sử dụng chiêu ngâm mộc nhĩ với ông Tiết như thế lần nào đến cũng chỉ chơi với con ông chứ không hề nói một câu nào về công việc cả. Cuối cùng một hôm ông không còn chịu đựng nổi nữa bèn nói chuyện phiếm với tôi. Tôi thở phào, như thế là đã lôi kéo được ông rồi. Con người ai cũng có quả tim, gặp gỡ lâu ngày tất sẽ sinh cảm
tình, chỉ cần anh chịu đựng nhẫn nại bền bỉ. Tôi biết có người nói tôi đánh mất thể diện. Thật là quan điểm của kẻ thư sinh. Thiên hạ ai có thể không nhờ cậy người khác, anh có thể tự mình xây nhà, tự mình đào giếng hay sao? Nhờ cậy người tất phải hạ mình, chẳng nhẽ người ta phải cảm ơn sao? Tôi mất thể diện mà được việc, kiếm được tiền. Anh không mất thể diện mà không làm được việc gì cả.

Kinh nghiệm của tôi chỉ có một chữ "thiếp". Chúng ta không phải quan lớn mà cũng không có bà con làm quan lớn, mọi quan lớn đều phải tự mình tạo ra

2. Lĩnh được trong tiếp xúc với người lạ khác giới

Trong cuộc sống có khi anh gặp một người cao quý bỗng nhiên tim đập thình thịch nhưng không làm sao tiếp cận bắt chuyện được, trong lòng xao xuyến. Dưới đây giới thiệu kinh nghiệm và biện pháp "bám" bạn gái trong khoa học nghiên cứu về tình yêu.

1. Muốn bắt chuyện với bạn gái không phải là mất mặt nên khắc phục tâm lý sợ phụ nữ.

Tiếng sét tình ái là câu chuyện lãng mạn không thiếu gì trong tình sử các nước phương Tây. Nhưng ở Trung Quốc thì chỉ thấy trong tiểu thuyết vì ở đây còn nặng tư tưởng truyền thống "nam nữ thụ thụ bất thân" cho nên dù anh mang nặng mối tình với nàng thì cũng đành chôn sâu trong lòng tự mình dày vò mình mà thôi. Người ta nói: "ái tình là một loại duyên phận". Nhưng làm thế nào để chộp được mối lương duyên trời ban?

Trừ một số ít người ôm mối tình tuyệt vọng mang xuống tuyền đài ra còn đa số thì thích nghe người ta (đặc biệt là người lạ) giãi bày mối tình mộng tưởng đơn phương đó. Nếu nghe được câu chuyện ly kỳ thì rất phấn khởi. Có một số cô nương ra vẻ cao ngạo, mặt lạnh như băng, thực tế nỗi cô đơn trong lòng cực kỳ mạnh, cô nàng dùng bộ mặt lạnh lùng để che giấu nội tâm bất an. Nếu như anh bắt chuyện khéo léo thì dễ dàng nhận được nhiệt tình của nàng. Vì vậy anh chớ có lo sợ, phải có dũng khí. Khi bắt chuyện một mặt phải tươi cười, mỉm cười có thể xua tan cảm giác khẩn trương trong lòng mà lại làm cho không khí chuyện trò nhẹ nhàng hài hòa. Đồng thời phải hết sức chân thành đưa mắt nhìn đối phương, đó không phải chỉ là lễ phép mà còn là ngôn ngữ phụ trợ, đả thông con đường vào tim nàng, khiến cho nàng giảm lòng nghi ngờ, sản sinh cảm giác tin cậy. Nhưng không được nhìn nàng quá lâu, nhìn chăm chăm thì làm cho nàng cảm thấy thân thiết nhưng nếu là người lạ thì lại cảm thấy sợ hãi.

2. Tìm đề tài chung của cả hai bên để nói thì có thể "bám" đối phương.

"Vật dĩ loại tụ, nhân dĩ quần phân" (Động vật tập hợp thành đoàn, con người chia ra từng nhóm) . Mỗi con người có một vùng giao tiếp thực tế đều lấy mình làm tâm điểm, lấy điểm chung (tuổi tác, sở thích, tri thức...) làm bán kính tạo thành vô số vòng tròn đồng tâm. Điểm chung càng nhiều thì diện trùng hợp giữa vòng tròn này với vòng tròn khác càng lớn, tiếng nói chung càng nhiều dễ dàng khiến cho đối phương cùng cất tiếng đồng ca.

Ví dụ bạn học cùng lớp thân thiết hơn bạn học cùng trường, bạn cùng phòng ký túc xá thân thiết hơn bạn cùng lớp, bạn cùng bàn trong

lớp thân thiết hơn bạn cùng ký túc xá, nếu vừa là bạn cùng học lại là đồng hương nữa thì lại càng thân thiết đến mức thành anh em
kết nghĩa đào viên. Cho nên khi bắt chuyện với người kháe anh nhất định phải lưu ý điểm chung và luôn luôn mở rộng điểm chung thì câu chuyện mới sôi nổi thắm thiết. Phim Phiêu lưu rừng rậm của Mỹ có một tình tiết như sau:

Chàng và nàng vốn không quen biết cùng đáp một chuyến tàu hỏa, cùng ngồi đối diện nhau trong một toa. Chàng rất thích nàng bèn khơi chuyện: "Thưa cô, xin phépmạo muội hỏi cô đi đâu cô không mang theo hành lý có lẽ là đi du lịch chăng? " Nàng đáp lại rằng: "Tôi đến thị trấn Filder không cần mang theo hành lý!". Chàng vui vẻ nói: "Filder à, nơi đó phong cảnh tuyệt vời, có phải thế không thưa cô". Nàng mỉm cười gật đầu. Chàng bèn nói tiếp: "Đúng rồi quán cà phê bên trái nhà ga không biết có còn không? Một năm trước tôi có đến đó, cà phê quán đó rất ngon!" Nàng nói: "Đúng vậy, cuối tuần nào tôi cũng đến đó, không khí đầm ấm, bài trí cũng vui mắt...". Thế là chàng và nàng từ bình luận cà phê dần dần đến những sở thích chung rồi tên họ của nhau, đời sống của nhau v.v... Điểm chung càng nói càng phát triển mở rộng ra. Khi xuống xe thì chàng và nàng đã trở thành đôi bạn lưu luyến khó rời nhau.

3. Nói nhiều những điều đối phương quan tâm, tránh những điều làm cho đối phương không vừa lòng.

Trong khi bắt chuyện, anh chớ nên tự khoe mình, điều đó khiến đối phương khó chịu. Anh phải đặt lên hàng đầu những sở thích của đối phương. Đối phương quan tâm những gì? Con người quan tâm nhất là bản thân họ, đó là hiện tượng tâm lý phổ biến nhất của nhân loại. Ví dụ khi chúng ta xem một tấm ảnh chụp chung với nhiều người thì việc đầu tiên là tìm hình của bản thân. Nếu như hình chụp của mình không ra gì thì cho là tấm ảnh chụp không đẹp. Cho nên anh phải nói điều đối phương quan tâm luôn luôn nhắc đến, luôn luôn đào sâu điều đối phương quan tâm thì không những đối phương không chán mà lại cảm thấy anh rất cảm thông với họ. Câu chuyện yêu đương của người bạn tôi

có thể chứng minh điều này một cách sinh động. Có một lần bạn tôi đến Cục Lương thực chuyển khoản, người rất đông, cô nhân viên chuyển khoản làm việc không ngừng có vẻ đã có chút mất nhẫn nại. Xem ra cô ta không thích thú công tác này. Bạn tôi thấy cô nàng xinh đẹp bỗng nảy ra một ý nghĩ: “ Ta nên ôn tranh thủ cảm tình của nàng nhưng phải tìm cách bắt chuyện về việc phi hữu quan này". Sau khi quan sát, anh ta bèn phát hiện ra ưu điểm của nàng. Đến phiên anh ta làm chi phiếu, anh ta vừa nhìn nàng viết chi phiếu vừa khen: "Chữ viết đẹp quá, ngày nay những người viết chữ đẹp như thế rất hiếm". Nàng bất giác ngẩng đầu lên, mặt ửng hồng nói rằng: "Có gì đâu, có gì đâu, chữ còn lâu mới đẹp". Chàng chân thành nói tiếp: "Đẹp thật mà, có lẽ cô đã từng luyện thư pháp Nàng đáp: "Vâng". Chàng nói tiếp: "Chữ tôi viết như cua bò sáng trăng, cô có thể cho tôi mượn bản chữ thư pháp mà cô đã luyện chăng? Nàng vui vẻ đồng ý ngay và hẹn ngày gặp nhau để trao tài liệu thư pháp. Hai bên gặp nhau lần này, lần nữa, cuối cùng yêu nhau, hoàn thành một mối lương duyên. Mối lương duyên bắt đầu từ một điểm chung: luyện thư pháp .

4. Không nên quá nghiêm túc hay có vẻ ta đây mà phải có một chút hài hước thì mới có hiệu quả tốt hơn.

Tiếp chuyện với người khác giới không quen biết thì anh không thể quá đứng đắn, quá nghiêm túc mà phải có phút hài hước. Hài hước là thang thuốc nhuận tràng trong quan hệ giao tiếp, là kết tinh của trí tuệ đem lại khoái lạc cho người ta. Ai có thể cự tuyệt món lễ vật đẹp lòng đẹp dạ này .

Có một câu chuyện như sau. Trên một chuyến xe chật ních hành khách, một anh chàng vô ý dẫm lên chân một người, quay đầu nhìn lại thì thấy đó là một cô nương. Nàng mặt bừng bừng sắc giận, chàng bèn vội vàng nói: "Xin lỗi Xin lỗi tôi không cô ý" rồi giơ chân ra nói: !'Hay là cô dẫm lại chân tôi một cái". Cô nàng cười vì câu nói này. Chàng bèn thừa cơ bắt chuyện tiếp, nàng vui vẻ bắt chuyện. Sự hoạt bát và hài hước của chàng trai để lại ấn tượng sâu sắc cho cô nàng dù rằng không có hồi tiếp theo.

Có những chàng trai bảnh bao có điều kiện tốt, song khi bắt chuyện với con gái thì bị đối xử lạnh nhạt. Vì sao? Vấn đề là anh ta tự cao cho mình siêu việt, khi nói chuyện thì ba hoa khoe mẽ nên người ta chán ghét. Dù rằng anh rất thành đạt nhưng nếu bàn luận khoe khoang thì chỉ làm cho người ta xa lánh. Nói chung, người ta thường đồng tình và cảm phục ai trải qua cuộc sống cay đắng, gặp nhiều bất hạnh rồi cuối cùng mới thành đạt. Cho nên các nhà chính trị gia hay các minh tinh đều luôn luôn nhắc lại quá trình nỗ lực phấn đấu hay những điều bất hạnh lúc thiếu thời. Đó là một loại kỹ xảo dựa vào hiện tượng thông cảm của tâm lý học để tranh thủ lòng người. Cho nên khi giao tiếp với người khác giới thì phải giả vờ vô tình thổ lộ nỗi gian truân, cam go, phấn đấu gian khổ và những bất hạnh của mình, như thế mới tranh thủ được cảm tình và khâm phục của người ta.

5. Sách hoạch sẵn một sự kiện nhỏ như là trùng hợp ngẫu nhiên.

Có khi anh không có cơ hội tiếp xúc với ý trung nhân chưa quen biết thì làm thế nào? Anh có thể chế tạo ra một cơ hội. Có một quyển tiểu thuyết tả thực kể một tình tiết như sau: Một buổi chiều thứ bảy mùa hè năm 1960, một chàng ăn mặc chỉnh tề tay cầm một bó hoa hồng lễ phép gõ cửa một phòng nhà tập thể nọ. Chủ nhân phòng này là Hayinte, nữ thư ký trẻ tuổi của bộ ngoại giao nước Cộng hòa liên bang Đức. Nàng cẩn thận mở cửa, đối mặt với vị khách không mời mà đến. Nàng chưa biết xử trí như thế nào, đang do dự thì chàng thanh niên đã liên hồi xin lỗi là gõ nhầm cửa rồi quay mình trở ra. Chưa đi được mấy bước thì chàng quay lại nói với Hayinte rằng: "Xin cô nhận bó hoa này coi như để tôi tạ lỗi về việc đã quấy nhiễu cô". Hayinte khó lòng từ chối bèn mời chàng vào nhà. Hai người quen biết với nhau như thế đó. Thực tế cuộc hội ngộ ngẫu nhiên này do chàng áp đặt sẵn. Nhưng lừa người một cách thiện ý như thế này không làm tổn thương nàng, tựa hồ như là việc không đáng trách.

Cần phải lưu ý khi giao tiếp với người lạ không nên tranh chấp, không nên bàn luận sở trưởng sở đoản của người mà hai bên đều quen biết, càng không nên xoi mói moi móc đời tư của kẻ thứ ba, cần phải có

mức độ. Nếu không cẩn thận chạm đến những vấn đề nhạy cảm của đối phương thì lập tức phải lái sang câu chuyện khác. Một mặt khác phải vui vẻ bàn chuyện phiếm, không được dùng lời lẽ thô bạo, hạ lưu trêu chọc đối phương. Làm như thế là phản ảnh phẩm chất thấp hèn, nội tâm bẩn thỉu của anh, chỉ khiến cho đối phương mất cảm tình và chê trách.

3. Định luật khoa học quan hệ giao tiếp: việc tốt nên khai thác tối đa

Người vùi đầu vào công việc thường có tâm lý lập nghiệp rất mạnh hay những người thích thú một loại sự việc nào đó thì khi bắt đầu vào việc bèn chúi mũi vào công việc không muốn thấy ai nữa. Loại người này tiếc thời gian như vàng, mặt sắt vô tình. Muốn gõ cửa loại người này thì trước tiên phải không sợ đụng "đinh" mà lại còn phải có đủ sức nhẫn nại, đồng thời phải biết nên cứng hay nên mềm tùy từng tình huống. Như thế mới đạt được mục đích.

Con của Picasso đã phải dùng biện pháp mài cho mềm mới có thể mở được cửa của bà mẹ đam mê hội họa. Bà Franxoa, mẹ của Crowder là một người say đắm hội họa, một khi đã vào trong phòng hội họa thì không cho phép ai quấy nhiễu. Có một lần Crowder muốn mẹ dẫn đi chơi nhưng bà đã vào trong phòng vẽ đang cắm cúi vẽ. Chờ một lúc cậu con bèn kêu lên: "Mẹ ơi, con yêu mẹ!" nhưng chỉ nghe câu trả lời qua cửa: "Mẹ cũng yêu con, cục cưng của mẹ" nhưng cửa vẫn đóng im lìm. Cậu con lại nói: “Mẹ ơi con thích tranh của mẹ!". Bà mẹ rất thích thú đáp lại rằng: "Cảm ơn! Trái tim của mẹ ơi, con quả là thiên sứ”. Nhưng cửa vẫn không mở. Cậu con lại nói: "Mẹ ơi mẹ vẽ đẹp quá!". Bà mẹ dừng bút song không nói gì mà cũng không nhúc nhích. Cậu con lại nói: "Mẹ ơi, mẹ vẽ đẹp hơn bố”. Đương nhiên Franxoa không thể vẽ đẹp hơn chồng là danh họa Picasso nhưng những câu nói của cậu con từng câu thấm vào trong lòng bà. Bà cũng cảm nhận được cậu con tha thiết cần có tình cảm của mẹ qua những lời nói trên. Bà bèn mở cửa.

Nếu như người đẹp mà anh theo đuổi thuộc loại người lập nghiệp thì anh có thể "mài" cho đến khi nàng không còn nhẫn nại được nữa,

cuối cùng cũng phái giương cờ trắng xin hàng anh. Đương nhiên nếu trong lòng nàng chán ghét anh thì dù anh có "mài" bao nhiêu, làm phiền nàng bao nhiêu cũng vô ích.

Có một nữ văn sĩ Hồng Lông tâm tình trung mạn vô biên kết duyên với một văn sĩ đại lục đã từng nói: Văn sĩ này là người có điều kiện kém nhất trong số những chàng trai theo đuổi nàng.

Sự tình bắt đầu từ mấy năm trước, nữ văn sĩ lần đầu tiên đến Thượng Hải thương thảo việc một nhà xuất bản ở thượng Hải xuất bản một cuốn tiểu thuyết của nàng. Trong một bữa tiệc, nàng gặp chàng. Chàng si mê nàng, sau khi tiệc tan chàng bảo với nàng một câu xanh rờn: "Anh có thể theo đuổi em hay không?" Lúc bấy giờ tưởng chỉ là câu nói đùa. Không ngờ chàng triển khai tấn công dữ dội. Hàng ngày từ sáng sớm, chàng đã đến trồng cây si trước cửa khách sạn của nàng. Nàng cảm thấy như bị khủng bố, không dám bước ra khỏi khách sạn. Chàng bèn liên tục gọi điện thoại cho nàng và cảnh báo nếu nàng không lộ diện thì chàng sẽ báo cho tất cả bạn bè của nàng là chàng đang theo đuổi nàng. Trong tình thế nguy nan này, nàgn bỗng nghĩ ra một kế, bảo chàng rằng : “Anh mời tôi đi uống cà phê rồi thủng thỉnh nói chuyện. Nàng biết rằng người đại lục thu nhập thấp, chỉ cần vậy”. Nàng biết rằng người đại lục thu nhập thấp, chỉ cần uống liên tiếp năm bảy cốc cà phê là chàng sẽ "phá sản". kết quả là chàng gọi bảy cốc cà phê. Khi trả tiền không những không phá sản mà lại còn "boa" cho nhân viên phục vụ. Thế là kế hoạch làm khó dễ đối phương của nàng thất bại.

Nguy kịch nhất là tối cuối cùng ở Thượng Hải, chàng đem hết can đảm ra ôm nàng hôn ngay tại phòng lễ tân của khách sạn, giữa đám đông quan khách. Nhất thời đột ngột khiến cho nàng không kịp phản ứng không kịp nói câu nào, một lúc nàng cảm động rơi nước mắt nói rằng: “sao anh lại làm như vậy". Khi nàng rời Thượng Hải đến Tây An thì chàng cũng đi Tây An. Nàng đi Đài Loan thì chàng gọi không biết bao nhiêu lần điện thoại quốc tế Nàng than rằng: "Tôi còn sống ngày nào không thoát khỏi bàn tay anh ngày nấy" và đành tuyên bố đầu hàng

kết hôn với chàng. Chàng đã mài- mềm trái tim nàng bằng nhiệt tình và nhẫn nại.

Một số giám đốc công ty lợi dụng lòng không nhẫn nại của nhân viên dùng biện pháp "mài" để thuyết phục nhân viên chấp nhận sự bố trí công tác của công ty. Ông trưởng phòng tổ chức công ty nọ đã sử dụng một loạt biện pháp công tâm đối với số cán bộ bị giáng chức khiến cho họ tâm phục khẩu phục.

Đầu tiên ông ta mời người cán bộ bị giáng chức đó đến để cho họ nói hết suy nghĩ trong lòng. Chờ đến khi đối tượng đã nói đủ rồi ông bèn nói rằng: "Tôi rất hiểu tâm sự của anh". Chỉ với một câu nói này đã làm cho họ thoải mái. Sau đó, ông ta nói tiếp rằng: "Nếu tôi là anh, tôi lại thích ở công ty con hơn ở tổng công ty. Không những quan hệ giao tiếp không phiền phức lắm mà lại có thể phát huy đầy đủ tài năng, tất sẽ có nhiều cơ hội được cấp trên khen thưởng. Trong thực tế đã có nhiều cán bộ ở công ty, con lại có nhiều cơ hội thăng tiên hơn là ở tổng. Như vậy không cần bắt ép mà đối phương lại cảm
thấy ông trưởng phòng tổ chức đứng về phía mình, từ đó đưa ra kiến nghị.

Đó là một bí quyết thành công.

4. Hài hước, thang thuốc nhuận tràng .

Hai là nhà diễn thuyết nổi tiếng ở Mỹ. Ông kể lại tình cảnh 30 năm trước, khi ông còn là một người tập sự trong cửa hàng bán máy đếm tiền. Lúc bấy giờ tôi chỉ là một người tập sự lạc lõng với tâm lý căng thẳng. Một người bán hàng dày dạn kinh nghiệm dẫn tôi đến một khu vực nọ. Khi bước vào một cửa hàng nhỏ, ông chủ hiệu hét to rằng: "Tôi không cần máy đếm tiền!" Người bán hàng già dẫn tôi đi bèn tựa hông vào quầy ra vẻ tươi cười tựa hồ vừa mới nghe chuyện tiếu lâm. Chủ hiệu trừng mắt nhìn ông ta. Ông bạn của tôi bèn đứng thẳng lại mỉm cười xin lỗi nói rằng: "Tôi nhịn cười không được. Ông khiến cho tôi nhớ lại một ông chủ hiệu khác cũng nói không cần máy đếm tiền nhưng về sau ông ta là khách hàng sô' 1 của công ty tôi". Tiếp theo ông giới thiệu mặt

hàng nào công dụng và tiện lợi ...Mỗi khi chủ hiệu lắc đầu tỏ ra không thích thú máy đếm tiền thì ông bạn tôi lại hai tay ôm đầu cười rũ rượi, rồi ngẩng đầu lên lại tiếp tục kể câu chuyện một ông chủ hiệu nào đó nói không cần mà cuối cùng lại mua một máy đếm tiền mới tinh. Mọi người trong cửa hiệu chăm chú nhại chúng tôi. Tôi cứng đờ người, sợ hãi quá, tự nhủ rằng: "Họ cho chúng tôi là hai thằng ngốc, chắc sẽ đuổi ra khỏi cửa ngay". Ông bạn già của tôi vẫn cười khanh khách. Mỗi lần chủ hiệu cự tuyệt mua hàng thì ông lại nhớ đến một câu chuyện hài hước nào đó. Rất kỳ quái, một lúc sau chúng tôi mang vào một máy đếm tiền ông bạn tôi giải thích tường tận cách sử dụng và lạ thay ông chủ hiệu mua ngay chiếc máy đếm tiền đó.

Đó là thành công của hài hước, dùng hài hước phản kích sự cố chấp của đối phương, thuyết phục được đối phương, đạt được mục đích của mình. Đối phó với trường hợp khó khăn phải "mài", phải "ngâm" thì tiếng cười quả có giá trị thang thuốc nhuận tràng. Không ai giơ tay tát người đang tươi cười, người bị tấn công không thể bẽ mặt, cứ tiếp tục mài và ngâm sẽ đạt đến điều kiện có lợi.

Mọi người đều có cảm tình với người vui vẻ tươi cười. Bộ mặt vui vẻ khiến cho người ta yên tâm. Bộ mặt sa sầm khiến cho người ta nghi hoặc, sợ hãi hay có ác cảm. Cho nên chúng ta phải chú ý xem bộ mặt của chúng ta vui vẻ hay u ám. Cố gắng giữ cho bộ mặt vui vẻ sẽ làm cho đối phương cũng vui vẻ tươi cười đáp ứng yêu cầu của anh.

Ba học sinh đến tiệm rượu muốn uống bia để tỏ ra người lớn. Cô tiếp viên yêu cầu họ đưa chứng minh thư. Hai cậu chưa đủ tuổi thành niên, vậy thì làm thế nào?

Họ bèn đưa tay vào túi lục túi bên trái túi bên phải một hồi rồi nói rằng: "Chúng tôi quên mang chứng minh thư theo. Liệu thẻ mượn sách của thư viện có được hay không? Cô tiếp viên cười rồi bảo người bán hàng: "Cho một chai bia và hai quyển sách". Thật là lài hước, một chai bia cho cậu học sinh có chứng minh thư đủ tuổi được uống bia, hai cuốn sách cho hai cậu có thẻ mượn sách! Hài hước phải mang theo một chút tự trào thì mới được người khác khoan dung và cảm thông.

Trong cuốn Dũng khí chân chính có câu chuyện ba vị tướng hải quân bàn luận thế nào là dũng khí.

Vị tướng nước Đức nói: "Tôi xin nói cho các ông biệt thê' nào là dũng khí. Ông vẫy tay gọi một thủy thủ đến hỏi rằng: "Anh có thấy cây cột cờ cao 100m kia không? Tôi muốn anh leo lên đến đỉnh cột cờ, giơ tay chào rồi nhảy xuống". Thủy thủ Đức bèn lập tức chạy đến cột cờ, leo lên đến đỉnh giơ tay chào rất đẹp rồi nhảy xuống.

Vị tướng nước Mỹ khen rằng: "Chà, thật xuất sắc". Rồi ông gọi một thủy thủ Mỹ đến và nói rằng: "Anh có thấy cây cột cờ cao 200m kia hay không Trèo nhanh lên, giơ tay chào hai lần, rồi nhảy xuống". Thuỷ thủ Mỹ cũng hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ.

Vị tướng nước Anh nói rằng: "Thưa các vị đây là một cuộc biểu diễn khó quên. Nhưng bây giờ tôi xin nói với các vị cách lý giải dũng khí của hải quân hoàng gia Anh". Ông gọi một thủy thủ Anh đến bảo rằng: "Tôi muốn anh trèo lên đỉnh cột cờ cao 300m kia, giơ tay chào ba lần rồi nhảy xuống". Thuỷ thủ đáp lại : “Sao Trung quân muốn tôi làm việc ấy ư?” Thưa tướng quân, chắc Ngài bị loạn thần kinh rồi". Vị tướng nước Anh đắc ý nói rằng: "Xem kìa, các vi, đó mới thật là dũng khí chân chính".

Không nghi ngờ gì một cánh quân mà quân sĩ có loại dũng khí chân chính như thế (không phục tùng mệnh lệnh chỉ huy) càng nhiều thì chiến bại càng nhiều, thậm chí có thể nói không trận nào không chiến bại. Nhưng ta cũng phải công nhận đó là dũng khí chân chính (bởi vì dám cãi lại chỉ huy) . Vị tướng nước Anh đã tự chế giễu mình biểu thị tinh thần nhân bản của mình và của quân đội mình hoà hợp, thân thiết với nhau. Không ai nhẫn tâm chỉ trích sự hài hước của tướng quân.

5. Tim người đều bằng thịt

Hoàng hậu của Napoleon là Rogierpin, vốn là phu nhân của tử tước Boana là người hào hoa, phóng đãng. Khi Napoleon đang kịch chiến đẫm máu với quân ý và quân Ai Cập thì Rogierpin tuy vừa mới

cưới mà đã tư thông với trung uý Charles, không một chút trung thành với Napoleon. Bà tưởng Napoleon sẽ tử trận trong sa mạc, không cần chờ đợi Napoleon trở về nữa mà tự an bài cuộc đời như không có Napoleon.

Tháng 10 năm 1799, Napoleon từ Ai Cập về Pháp và được dân chúng hoan nghênh nhiệt liệt. Tin tức truyền đến Pari, Rogierpin kinh hãi. Napoleon trở thành nhân vật nổi tiếng nhất ở châu âu cứu tinh của nước Pháp với tiền đồ thênh thang. Bà đã lừa Napoleon và toan tính bỏ ông ta thì bây giờ rất hối hận. Bà bèn không ngại gian nan lên xe ngựa vượt đường xa đến Lion yết kiến Napoleon. Bà toan tính gặp Napoleon trước mọi người trong gia đình, thừa cơ Napoleon đang say sưa chiến thắng để lừa gạt Napoleon, che giấu tội lỗi của bà. Khó khăn lắm bà mới đến được Lion, nhưng Napoleon đã đi con đường khác về tụ hội với gia đình rồi. Napoleon đã nghe được việc vợ không trung thành nhưng chưa tin lắm. Nhưng khi Napoleon đã chắc chắn Rogierpin phản bội ông thì ông nổi trận lôi đình, quyết định ly hôn với bà. Rogierpin biết việc đã hỏng bét rồi, ngày đêm quay về Pari. Napoleon dặn người nhà không cho Rogierpin vào nhà. Nhưng Rogierpin cũng đã vào nhà được rồi lấy hết can đảm đi gặp không. Bà đến trước phòng ngủ của Napoleon gõ cửa nhè nhẹ. Không có tiếng đáp lại. Vặn tay nắm cửa thì không thể nào vặn được. Bà lại gõ cửa và dịu dàng âu yếm gọi Napoleon. Napoleon cũng mặc kệ.

Bà bật khóc lớn nấc từng cơn. Napoleon cũng không động lòng. Bà vừa khóc lóe, vừa đấm cửa xin tha thứ, thừa nhận do một phút nhẹ dạ phạm sai lầm và nhắc lại nhưng lời thề non hẹn biển của họ khi xưa .... nói nếu không được tha thứ thì tự tử. Nhưng việc đó vân không làm cho Napoleon động lòng. Đến quá nửa đêm Rogierpin không khóc nữa. Bà bỗng nghĩ đến các con, mắt sáng ra lóe một tia hi vọng. Bà biết Napoleon rất yêu hai con Dam và Orel, đặc biệt yêu Orel. Đây là biện pháp tốt để làm cho Napoleon động lòng. Nếu các con thay bà xin thì thế nào Napoleon cũng thay đổi thái độ. Bà đưa các con đến. Các con ngây thơ và chất phác năn ai Napoleon.

Tim người đều bằng thịt. Chiêu này Rogierpin thành công. Tuy nghi ngờ Rogierpin phản bộ nhưng tiếng than khóc của bà đã gợi lên những kỷ niệm ân ái êm đềm trong lòng Napoleon. Rồi tiếng van xin của hai con phá tan phòng tuyến tâm lý của ông, Napoleon cũng nước mắt ròng ròng, mở cửa ra. Và Napoleon lên ngôi hoàng đế còn Rogierpin làm hoàng hậu cực kỳ vinh hiển. Dùng nước mắt ngâm mộc nhĩ kèm theo lời than thở nỉ non thì hiệu quả ngâm mềm càng lớn. Không ai nỡ giang tay đánh người đang vui cười, huống hồ lại đánh người đang khóc nỉ non!

Chiến thuật nước mắt cũng không phải nhất thiết phải khóc, mà làm ra một bộ mặt đáng thương cũng thuộc về kỹ xảo này. Có hai trường hợp dưới đây về người tiếp thị và ký giả là tương đối điển hình. Khi người tiếp thị đi quảng cáo có thể bị khách hàng cự tuyệt. Nhưng sau một thời gian người tiếp thị không nản lòng lại đến. Khách hàng thấy anh ta mồ hôi nhễ nhại mà mặt vẫn tươi cười, nếu không mua hàng cho anh ta thì cũng nhẫn tâm; vì vậy đã mua hàng.
Nhưng ngày tuyết xuống mưa rơi . là cơ hội tốt cho người tiếp thị. Mưa ào ào, ai cũng đều trốn trong nhà, người tiếp thị đội mưa đứng ngoài cửa không thể không khiến cho chủ nhà động lòng trá ẩn cho nên không nỡ cự tuyệt. Tuy chúng ta đều biết rõ mồn một đó là một
sách lược của người tiếp thị, nhưng anh ta làm như vậy, há không động lòng người hay sao? Cách tiếp thị này đã vận dụng tài tình tinh cảm của con người. Vốn không định mua hàng hóa nhưng rồi người ta nghĩ không nên để cho người tiếp thị uổng công chịu mưa gió như thế, không nên phụ lòng người. Muốn đối phương nhượng bộ thì phải làm cho đối phương dần dần cảm thấy xốn xang trong lòng đến mức nào đó thì nhượng bộ.

Ký giả đi phỏng vấn cũng vậy, thường phỏng vấn vào ban đêm và sáng sớm. Ví dụ như khi xảy ra sự kiện chính trị trọng đại nào đó, ký giả phải tìm hiểu những nhân vật nào có liên quan vấn đề này rồi sau đó đi phỏng vấn hoặc vào đầu hoặc vào cuối giờ làm việc. Bởi vì lúc này nói chung mọi người đang nghỉ ngơi mà ký giả vẫn phải làm việc, khiến

cho đối phương được phỏng vấn thấy trong lòng không yên, nếu không trả lời phỏng vấn thì không đành lòng.

Nói tóm lại tim ai cũng bằng thịt, đều xúc động chứ không phải sắt đá, chỉ cần biết cách tác động đúng thì sẽ có hiệu quả.

6. Trước lạ sau quen

Người ta thường nói tình người bán cho người quen. Giữ thể diện hay không giữ thể diện cho nhau là giữa người quen hay người lạ. Cho nên lôi kéo tiếp cận người lạ nếu chỉ dày da mặt ra sức mài và ngâm thì cũng không ăn thua gì, nhất định phải nghiên cứu ra một phương pháp vạch ra từng bước đi. Tục ngữ nói trước lạ sau quen, nghĩa là sau khi đã mở được đột phá khẩu đặt quan hệ với đối phương thì phải bám chắc đối phương hết lần này đến lần khác. Năm dài tháng rộng, lâu ngày hai bên quan hệ sẽ ngày càng khăng khít. Có người tổng kết thành những kỹ xảo sau đây:

1. Tạo ra cơ hội tiếp xúc thân thể đối phương một cách tư nhiên.

Một nhà bình luận đã viết bài đăng báo kể rằng khi ông ta đến công ty bách hóa mua áo sơ mi hay cà vạt, cô gái bán hàng đều nói: "Để em đo kích cỡ cho anh nhé!" Mỗi lần như thế nhà bình luận đều tự nhủ trong lòng: "Ái dà! Phương pháp này quả không tốt, mình mắc câu rồi!" Bởi vì khi nàng đo đạc thì thân thể nàng tất áp sát thân thể anh, có khi sát đến như là bạn tình với nhau vậy khiến cho tim anh hưng phấn tựa như khi yêu đương. Và anh không thể không mua áo và cà vạt. Mỗi người đều có cảm giác về phạm vi xúc động của từng bộ phận thân thể, cách áp sát phạm vi xúc động thân thể như thế chỉ có giữa những người thân tình với nhau. Nhà bình luận đã để cho cô bán hàng tiếp xúc vào phạm vi đó, tất anh ta sẽ sản sinh một ảo tưởng thân cận với đối phương. Điều này ai cũng thế cả. Một tạp chí nọ đăng bài "Đặt tay lên vai chúng tôi đã là bạn tình". Đúng vậy một cặp nam nữ không quen biết nhau chỉ cần có thể đặt tay lên vai đối phương thì cự ly trong tim đã rút ngắn lại đôi phần, có khi trong giây phút đã trở thành bạn tình. Các cô tiếp thị thường dùng chiêu này vừa nói vừa áp sát khách hàng một

cách tự nhiên. Cho nên nếu anh muốn sớm đặt được quan hệ thì phải tạo ra cơ hội
tiếp xúc thân thể đối phương.

2. Khi lần đầu tiên gặp đối phương thì nên đứng ở vị trí bên cạnh.

Mọi người đều đồng cảm khó chịu khi tiếp xúc lần đầu tiên mà đối phương đứng đối diện với mình. Bởi vì như vậy ánh mắt hai người dễ chạm nhau khiến cho hai bên thêm căng thẳng. Một phú hào đã từng nói nếu có người vay tiền mà ông không muốn cho vay thì ông ta sẽ đối mặt với họ mà nói chuyện, vì như vậy đối phương sẽ
căng thăng không mở miệng nói lên lời, nếu cho đối phương vay tiền thì đối phương không dám không trả. Những người vay tiền mà không trả thì thường đứng bên cạnh người nói chuyện.

Khi nói chuyện với người ta mà ngồi bên cạnh thì thoải mái hơn, bởi vì không phải luôn luôn nghĩ đến ánh mắt của đối phương mà chỉ khi nào cần thiết mới nhìn vào mắt đối phương. Ngồi bên cạnh nói chuyện càng tăng thêm thân mật. Cho nên khi gặp đối phương lần đầu mà muốn tăng thêm cảm giác thân cận thì nhất thiết không được ngồi đối diện với đối phương mà phải ngồi bên cạnh
họ thì mới không khẩn trương, dễ dàng giao tiếp đạt kết quả thân cận.

3. Thời gian gặp mặt dài không bằng gặp mặt nhiều lần.

Đối với một nhân viên vừa tiếp thị thành đạt thì việc thường xuyên đến nhà khách hàng được xem là một trong những yếu quyết để làm quen với khách hàng, nhất là khi đến lại nói nhân đến công tác gần đây nên tạt qua thăm thì khách hàng lại càng cảm kích. Phương pháp thân cận này giống với học tập. Người ta cho rằng học tập thời gian dài không bằng học thành nhiều lần.

Ví dụ nếu chúng ta cần học 12 giờ đồng hồ trong tuần, thế thì mỗi ngày học 2 giờ liên tục trong một tuần lễ có hiệu quả hơn là học liền một mạch 12 giờ. Cũng giống như dạy lái xe, mỗi ngày dạy một số giờ nhất định không được vượt quá, cũng là áp dụng phương pháp học tập phân tán có hiệu quả hơn học tập tập trung.

Về phương diện quan hệ giao tế, làm cho đối phương có cảm giác thân cận là điều kiện cơ bản để gây ấn tượng tốt cho đối phương. Muốn thỏa mãn điều kiện này thì lợi dụng hiệu quả phân tán có thể nói là phương pháp tốt nhất để gây ấn tượng mạnh.

Nói không, các bạn nhậu rượu thân đến với nhau tưởng chừng như là quan hệ bền vững lắm, thực tế thì nếu không duy trì lâu dài thì tình cảm nhạt ngay. Nếu có người hỏi anh: Quan hệ của anh với người nào đó như thế nào, nếu anh trả lời chỉ mới gặp một lần hay ngẫu nhiên mới gặp nhau thì ấn tượng sẽ khác hẳn nếu như trả lời là thường gặp nhau. Đạo lý rất dễ hiểu số lần gặp nhau và mức độ thân cận nhau tỉ lệ thuận với nhau.

Kế 22. Kế câu cá

Làm thế nào để quan hệ với người có cơ nghiệp?

Xây dựng và duy trì quan hệ giao tế cần phải nhẫn nại tương đối giống với câu cá. Yếu lĩnh cơ bản của câu cá có thể giới thiệu giản đơn như sau:

1 Móc mồi và thả câu. Riêng về việc chọn mồi hay chế tạo mồi mà nói đã cần có năng lực phán đoán cao. Nếu như câu con cá muốn ăn gì (tức dùng gì mới kích động được dục vọng đối phương) tức là loại mồi nào mới hiệu nghiệm, thả câu phải tìm đúng ao (tức trường hợp) và đúng lúc (thời cơ) .

2. Cầm cần câu. Thứ nhất là phải nhẫn nại, không được nôn nóng đuổi theo cái lợi gần, mới thả câu mà đã muốn giật được cá ngay lập tức. Thứ hai là phải bình tĩnh. Khi cá rỉa từng tí từng tí mà không cắn câu (cho đối phương ăn món ngon từng ti) thì đó là cá đang thử xem có an toàn hay không.

3. Giật câu. Đây là thời khắc nguy hiểm nhất thường xảy ra, khi cá đã cắn mồi nhưng thưa ăn nên rách mép mà không dính lưỡi câu. Cho nên lúc này phải che giấu không được bộc lộ, nếu quá vội sẽ mất công toi. Kẻ già dặn kinh nghiệm biết chọn đúng thời cơ giật câu, đợi cho đối phương no nê để cho lưỡi câu vào hẳn trong mồm thì
lưỡi câu mới móc nhặt, cá không tuột ra được.

Ngoài yếu lĩnh cơ bản ra còn phải chú ý cá nhỏ ăn lớn, thả câu dài một chút nghĩa là hàng ngày phải chú ý đầu tư tình cảm với bạn bè xung quanh.

1 . Thả câu dài câu cá lớn

Trong kinh đô nhà Đường có ông họ Đậu thông minh lanh lợi làm ăn giỏi nhưng của cải lại mỏng manh, khó kinh doanh kiếm tiền. Ông bèn bắt đầu làm ăn cò con. Ông đi lang thang khắp thủ đô tìm đường kiếm tiền. Một hôm ra ngoại ô phong cảnh tuyệt trần, có một tòa biệt

thự lớn, phòng ốc nghiêm chỉnh. Ông tìm hiểu thì biết đó là dinh cơ một viên hoạn quan. Ông đến bên ngoài tường hoa viên thấy một ao nước trong veo thông với một dòng sông nhỏ, nước chảy ra chảy vào nhưng do không ai quản lý cho nên có vẻ hoang sơ bẩn thỉu. Ông Đậu nghĩ bụng rằng: Đây là cửa tài rồi. Chủ nhân cái ao cho là đồ vô dụng bèn bán rẻ cho ông. Ông Đậu mua được ao rồi, vay
một ít tiền gọi thợ lát đá bờ ao nạo, vét đường nước ra vào trồng sen, nuôi cá vàng, trồng hoa hồng. Mùa xuân năm thứ hai, viên hoạn quan về nhà nghỉ ngơi dạo hoa viên nghe mùi hương sen thơm ngát, nhìn ra ao sen tỏ ra thèm khát. Ông Đậu biết cá đã muốn cắn câu bèn đem ao sen dâng cho viên hoạn quan. Thế là hai bên thành bằng hữu. Một hôm, ông Đậu giả vờ vô tình nói muốn xuống Giang Nam chơi, viên hoạn quan vội vã nói rằng: "Tôi viết cho ông mấy bức thư bảo các quan đia phương chiếu cô' ông". Ông Đậu mang thư đến một số châu huyện mua rẻ bán đắt và lại được quan phủ đỡ lưng, chẳng bao lâu đã kiếm được món tiền lớn rồi quay về kinh đô. Ông Đậu từ lâu đã nhắm một khu đất trũng phía đông nam hoàng cung. Đất trũng nên giá không cao. Sau khi ông Đậu mua được rồi bèn thuê người đổ đất, nâng cao mặt đất rồi xây dựng quán xá chuyên môn tiếp đón các thương gia ngoại quốc. Ông mô phỏng phong tục các nước làm những phòng ốc và dùng phương thức chiêu đãi theo phong tục từng nước. Phòng ốc xây dựng xong, khách ùn ùn kéo đến. Các đoàn sứ giả ngoại quốc cũng vui lòng lai vãng. Ông mở một con đường rộng, xây dựng nhiều kỹ viện, sòng bạc và phòng biểu diễn tạp kỹ. Ông tạo thành một phố ăn chơi thượng hạng ở chốn kinh kỳ ngày đêm chật ních những khách làng chơi. Chẳng mất mấy năm mà ông Đậu đã tiền đầy không đếm xuể, thành đại phú ông.

Ông Đậu đã đem hết vốn liếng ra câu viên hoạn quan, nhẫn nại cực kỳ, khi cá đã cắn câu vẫn làm ra bộ thản nhiên không biết. Đó là kỹ xảo thả câu dài câu cá lớn.

Người giỏi thả câu dài câu cá lớn thì sau khi thấy cá đã cắn câu đều không vội vã giật cá lên bờ. Người đó phải nhẫn nại, vui vẻ kéo thu dây câu dần dần đưa cá vào gần bờ. Nếu cá giãy giụa thì lại buông dây

câu ra để cho cá lội loăng quăng một chút rồi lại dần dần kéo dây câu. Vừa kéo vừa buông, đợi đến khi cá mệt mỏi rồi, không còn quẫy nứa mới kéo vào gần bờ dùng vợt vớt lên bờ. Thao túng tình người cũng thế, nếu như đuổi quá gấp đối phương có thể cự tuyệt yêu cầu của anh giống như cá lớn giật mạnh đứt dây câu. Phải nhẫn nại chờ đợi mới thành công.

Nghe nói một giám đốc xí nghiệp nhỏ nọ là cao thủ trong giao tế. Ông bao thầu các công trình của công ty đồ điện tử. Ông luôn luôn quà cáp giúp đỡ các nhân vật trong công ty lớn đó. Điểm đặc biệt của vị giám đốc này là không những hầu hạ các yếu nhân của công ty mà cũng ân cần tiếp đãi cáo quan chức thanh mến cấp dưới.

Không phải vị giám đốc này bắn tên không có đích. Ông dùng mọi cách tìm hiểu học vấn, quan hệ xã hội, năng lực công tác và thành tích công tác của các quan chức thanh mến này. Sau khi điều tra cẩn thận thì ông nhận định thanh niên nào mai sau sẽ là yếu nhân của công ty: Biết được rồi, ông không quản ngại người đó tuổi
tác còn trẻ, ra sức chiêu đãi họ tận tâm để chờ mai sau sẽ thu lợi lớn. Ông biết rằng trong hàng chục thanh niên đó mai sau sẽ có ít ra một người đem đến lợi ích chưa biết được ngay bây giờ cho ông. Bây giờ ông đang bỏ vốn không lời ra mà sau này thu hồi cả vốn lẫn lãi lại hơn nhiều.

Cho nên khi một thanh niên đó được thăng chức trưởng phòng, ông bèn đến chúc mừng tặng lễ vật. Vị trưởng phòng trẻ tuổi này tất nhiên cảm ơn vô cùng, sẽ nảy sinh lòng báo đáp cho kẻ ban ơn. Ông giám đốc nói rằng: “Xí nghiệp nhỏ của chúng tôi có hôm nay hoàn toàn nhờ có quý công ty nâng đỡ, cho nên tôi tỏ lòng tri ân đôi với ông là cán bộ ưu tú của công ty. Đó là điều nên làm".

Cho đến khi trưởng phòng lên Cục trưởng rồi giám đốc điều hành thì lòng vẫn mang ơn ông giám đốc xí nghiệp nọ. Vì vậy trong thời kỳ cạnh tranh giành giật hợp đồng gay gắt nhất, nhiều xí nghiệp phá sản nhưng xí nghiệp của vị giám đốc này vẫn làm ăn phát đạt. Đó là kết quả đầu tư quan hệ giao tế lâu dài của ông.

Nói tóm lại, thủ pháp thả câu dài của vị giám đốc xí nghiệp nọ quả rừng càng già càng cay. Kết bạn nhờ người phải có đầu tư nhìn xa thấy rộng, phải đầu tư lâu dài vào mục tiêu có triển vọng phục vụ lợi ích của anh. Khi buông câu dài phải có con mắt tinh đời nhận ra anh hùng trong đám hỗn quan hỗn quân để không đầu tư nhiều vào đối tượng bất tài vô tích sự mà mất cả chì lẫn chài.

2. Câu được cá rồi phải cho cá ăn

Người ta thường nói câu được cá rồi không cần cho cá ăn nữa. Cách nhìn thiển cận này trái với n yên tắc câu cá lớn. Thử hỏi một con cá nhỏ mà không cho ăn thì làm sao nó thành cá lớn được.

Một người bạn đi Mỹ viết thư về nói rằng: "ở đây tôi không có điều kiện giao tiếp, rất khó gặp bạn bè. Đó đương nhiên vì tôi vừa đến Mỹ xa lạ, không quen biết nhiều. Ai cũng vậy. Gặp ngày nghỉ mọi người không ai ở nhà trừ khi bị ôm. Tôi thường gọi điện thoại cho bạn bè, đó là phương pháp kết bạn duy nhất. Không có việc gì tôi cũng cứ gọi điện thoại dù chỉ đê hàn huyên mấy câu hay kể đôi câu chuyện phiếm. Nhưng khi có việc chúng bạn lập tức gặp nhau. Ví dụ khi con tôi ốm, bèn gọi điện thoại cho bác sĩ Giang bạn của tôi. Ông ta lập tức lái xe vượt ngót trăm cây sô' đến ngay, chẩn đoán cho cháu, nhận đinh cháu bị viêm ruột thừa, đưa cháu lên xe đến bệnh viện tiến hành phẫu thuật ngay...".

Đọc bức thư này người ta cảm nhận thấy ngay ngày thường vô sự anh ta vẫn gọi điện thoại cho bạn bè nên khi có việc bạn đến giúp đỡ ngay.

Khi có việc tìm bạn thì ai cũng làm như thế nhưng khi không có việc mà vẫn tìm bạn thì mấy ai làm được. Thường có kinh nghiệm khi vô sự không quan hệ với người ta, lúc hữu sự muốn nhờ người ta tất trong lòng phân vân không biết người ta có vui lòng giúp đỡ hay không. Đó là cái kiểu thường ngày không thắp hương, khi tai họa cầu Phật.

Nước Pháp có cuốn sách cẩm nang của các chính trị gia nhỏ. Trong sách này dạy người nào muốn thăng quan tiến chức thì ít ra phải kết bạn 20 người có khả năng sẽ làm quan. Học thuộc lòng lý lịch của họ rồi sau tìm thời cơ lần lượt đi thăm họ, giữ mối quan hệ tốt với họ. Một khi mai sau trong số họ có người nào đó làm thủ tướng tất nhớ đến anh, phong cho anh làm bộ trưởng.

Thủ đoạn này tựa hồ không cao siêu lắm nhưng lại rất hợp với hiện thực. Hồi ký của một nhà chính trị nọ kể rằng, có một người được ủy quyền thành lập nội các rất lo lắng vì nội các ít nhất có bảy tám vị hàm bộ trưởng, làm sao kiếm ra những người như thế mà hợp với mình? Quả khó khăn vì người được đề cử ngoài việc phải có tài, có đức còn phải có quan hệ thân tình. Cho nên chỉ có thân tình thì mới được người ta cất nhắc. Nếu không dù cho anh tài cao hơn người thì người khác cũng không biết đến.

Con người hiện đại luôn luôn bận rộn không có thì giờ giao tiếp nhiều. Lâu ngày quên đi những người bạn chỉ gặp một lần. Tình bạn mỏng manh dễ phai mờ. Đó là điều đáng tiếc. Muốn được người ta quan tâm thì dù trăm công nghìn việc cũng không được quên thắt chặt tình cảm bạn bè.

Người Trung Quốc chế giễu kẻ gặp việc cần người là kẻ ngày thường không thắp hương, gặp việc ôm chân Phật, hữu sự hữu nhân vô sự vô nhân. Đó là những người tầm mắt vô cùng ngắn, vô cùng nông. Cho nên phải ngày thường thắp nhiều hương, khi có việc sẽ có người giúp đỡ, ngày tạnh kết bạn, ngày mưa mượn được ô. Người thật sự giỏi nhờ cậy người khác phải có tầm nhìn xa rộng, sớm có chuẩn bị chưa mưa đã chuẩn bị ô như vậy lúc cấp bách sẽ được người ta giúp đỡ. Chiêu đãi hay tặng lễ vật sao cho đúng phép, đúng lúc là cả một khoa học.

Sau khi người ta giúp đỡ, anh tặng lễ vật là điều tất nhiên. Nếu chưa nhờ cậy người ta mà anh mang tặng phẩm đắt tiền đến tất người ta phải suy nghĩ khác. Tặng lễ vật cho tổng giám đốc mới khác với tặng lễ vật cho tổng giám đốc cũ. Tặng lễ vật cho thượng cấp của anh này sắp điều đi nơi khác thì người ta rất cảm kích.

Có một ông đã từng làm tổng giám đốc công ty, cuối năm lễ vật, thiếp chúc tết tới tấp như tuyết rơi. Nhưng sau khi ông thôi giữ chức thì chỉ nhận được một vài tặng phẩm mà thôi, còn thiếp chúc tết thì không có cái nào. Trước thì khách đến nườm nượp nay nhà vắng như chùa Bà Đanh. Một hôm có một người bạn mang tặng phẩm đến, người này không được ông trọng thị khi còn làm tổng giám đốc. Khi người này đến thăm, ông bất giác rơi lệ. Hai ba năm sau, ông được công ty mời làm cố vấn, tất nhiên người bạn đó được đề bạt trọng dụng. Khi không lợi lộc gì mà vẫn thăm hỏi cho nên ấn tượng đối với ông ta rất sâu sắc và nghĩ bụng rằng, khi nào có cơ hội nhất định báo đáp. Nay cơ hội đã đến, ông đã báo đáp và người bạn đó cũng được báo đáp.

Nói tóm lại, con người là vật hữu tình, ai ai cũng không thoát khỏi chữ "tình". Trong giao tế, quan tâm đầu tư tình cảm của những bạn bè xung quanh là điều đáng làm. Nói một cách dân dã thì đó là bây giờ anh không câu được cá lớn thì anh phải nuôi các con cá nhỏ
đặt nền móng cho tương lai. Nếu như giữ thái độ cá đã câu được không cần cho ăn thì có khả năng dẫn đến bạn bè ly tán. Cá lớn không câu được, cá nhỏ thì đói cả.

3. Giữ cho cá thèm mồi

Ban nhạc Con Sò của nước Anh ban đầu chỉ là một ban nhạc tỉnh lẻ không tên tuổi gì. Người ta quen mua các album âm nhạc nổi tiếng thế giới, không một chút quan tâm ban nhạc này.

Ông bầu của ban nhạc Con Sò là Abott có con mắt tinh đời thấy được tiềm năng của ban nhạc bèn quyết tâm cải thiện tình thế. Ông phái các trợ thủ đến các thành phố sản xuất băng nhạc tìm mua băng nhạc của Con Sò, cố ý hai ba lần trở lại hỏi mua ở những cửa hàng không có băng Con Sò. Ông lại còn đăng tin trên ti vi tìm địa chỉ mua băng nhạc Con Sò. Các băng nhạc mua về được cửa hàng của ông bán lại và phân phát đến các điểm bán băng nhạc khác. Nhờ vậy đã ngụy tạo được một cao trào giả tạo về sự đắt hàng của băng nhạc Con Sò Sau mấy

tháng lặp đi lặp lại thủ đoạn này, ban nhạc Con Sò nổi danh như cồn nổi tiếng khắp nước Anh và lại còn lan cả ra nước ngoài.

Lưu hành rộng rãi là xu hướng tư duy và hành vi của mọi người. Tư duy có thể tự nhiên hình thành, cũng có thể do con người tạo ra, thậm chí cố ý ngụy tạo ra. Danh tiếng của ban nhạc Con Sò là ngụy tạo.

Trong thương nghiệp, sự lưu hành rộng rãi lại càng quan trọng. Sản phẩm được lưu hành rộng rãi thì sản lượng rất lớn đem đến lợi nhuận cao. Cho nên phù phép sáng tạo ra sự lưu hành rộng rãi của hàng hóa là cần thiết.

Chỉ cần làm cho người ta thèm ăn như hổ đói thì họ sẽ xô đến chen nhau tranh mua món ăn đó. Kỹ xảo làm cho người ta thèm muốn cốt ở chỗ không làm thỏa mãn hoàn toàn cảm giác của người ta khiến cho không thể không thèm muốn. Cần lưu ý thả câu phải chầm chậm, giật câu phải từ từ, mồi không nên để cá ăn no. Muốn đạt đến mục đích phải biết kích thích khẩu vị của khách hàng, khiến cho thèm muốn không dừng. Phải ngầm bảo khách hàng càng về sau càng ngon và đáp ứng dục vọng của họ một cách nhỏ giọt khiến cho họ tin rằng không phải anh nói phét. Cho nên họ bị kích thích không ngừng thì dục vọng cũng không ngừng trỗi dậy. Thế là anh đã dắt mũi được họ rồi.

Thử bàn về đàm phán. Cao thủ về đàm phán phải có 3 yếu lãnh sau đây:

1. Phản úng nhanh, nắm thời cơ lẹ.

Trong khi đàm phán phải luôn luôn cảnh giác, nhận biết các loại thời cơ khác nhau, lúc nào phải tỏ ra vẻ nhiệt tình, lúc nào phải lãnh đạm, lúc nào bộc bạch, lúc nào thần bí, lúc nào nói, lúc nào không nói, lúc nào cho, lúc nào lấy. Có nghĩa là chớp lấy mọi thời cơ thoáng qua.

2. Phải ẩn kín như người đi săn.

Đối mặt với đối thủ đàm phán chớ có biểu lộ nguyện vọng hay động cơ một cách rõ ràng. Người đàm phán phải giữ thái độ nửa vời như đồng ý mà như không đồng ý khiến cho đối phương lo lắng bất an, không biết được đàm phán có thể thành công hay không.

3. Giỏi làm cho người ta thèm khát.

Người ta thường quí cái gì khó có. Người mua không dễ dàng tán thưởng cái dễ mua được. Nếu anh thật sự muốn cho đối phương khoái chí thì phải làm cho đối phương qúy mỗi thứ hàng mua được. Ngoài việc không được nhượng bộ quá nhanh còn không được nhanh chóng đưa ra điều kiện phục vụ ưu đãi như giao hàng nhanh chóng hay tự mình chịu phí vận chuyển hay là theo quy cách của đối phương yêu cầu hay giảm giá hàng v.v... Dù rằng sẽ làm như thế thì cũng không được đồng ý quá nhanh, không được để cho khách hàng dễ dàng thắng qúa ngay mà để cho đối phương thắng lợi từ từ.

4. Có chí thì làm nên

Có một câu chuyện như sau:

Anh có biết áo kiểu Mexico không? Đó là một tấm vải khoét một lỗ. Anh có biết tôi mua chiếc áo này trong tình hình nào hay không? Từ nhỏ tôi đã không thích loại áo này, từ nhỏ đến lớn không bao giờ tôi nghĩ đến loại áo này ngay khi tôi đang ở Mexico cũng không hề muốn mua loại áo này mà rốt cuộc lại mua? Bảy năm trước tôi và vợ tôi đi du lịch Mexico. Có một lần tôi thả bước dạo phố. Có một anh chàng lớn tiếng rao: "1200 pê xô một chiếc" Tôi không quan tâm cứ bước di. Anh chàng bèn bảo : "Được, được, xin hạ giá, đại hạ giá 1 000.... . 800 pêxô" Bấy giờ tôi mới bảo anh ta rằng: "Anh bạn, tôi thật tình cảm ơn lòng tốt của anh và cũng cảm phục tinh thần đeo bám của anh nhưng tôi không chút thích thú nào, xin anh tìm người khác cho!" Thậm chí tôi còn dùng tiếng Mexico hỏi anh ta: "Anh có hiểu không" Tôi quay đi song anh ta vẫn bám theo rót vào tai tôi "800 pêxô! 800 pêxo! Cứ như là anh ta và tôi bị xích chặt vào nhau vậy. Không nhịn được nữa, tôi rảo bước nhanh anh chàng hạ giá cũng rảo bước nhanh như tôi và đã hạ giá đến 600 pê xô. Gặp đèn đỏ chúng tôi đều phải dừng lại. Anh ta vẫn cứ lải nhải "600 pê xô! 600 pêxô" rồi '500 pêxô! 500 pê xô!...Được rồi, được rồi 400 pê xô vậy!" Đèn xanh, tôi nhanh chóng qua đường hy vọng có thể thoát khỏi anh ta. Khi tôi sắp quay đầu lại nhìn thử thì đã nghe bước chân của anh ta và "ông ơi, ông ơi, 400 pê xô!" Tôi cảm thấy toàn thân nóng ran, mồ

hôi tuôn ra như suối, vừa mệt vừa khát. Hết sức chối tai. Tôi quay lại nghiến răng bảo anh ta : "Đồ trứng thối tôi không mua hàng của anh, cút đi ngay không được theo tôi nữa". Hình như anh ta hiểu ý của tôi qua thái độ và ngữ điệu của tôi, như là tôi nói:
"Thôi, tôi thua rồi!" Nên anh ta nói: "Bán cho ông 200 pê xô" Tôi bảo anh ta: "Đưa áo đây tôi xem". Tôi tự hỏi tại sao lại xem áo, tôi cần áo đó hay sao? Không tôi không cần, nhưng tôi đã mua. Về khách sạn thấy vợ tôi đang nằm đọc báo tôi đắc thắng nói rằng: "Một nhà đàm phán đại phương đòi 1200 pêxô chiếc áo này nhưng một nhà đàm phán quốc tế là người đang đi du lịch với em đây đã chỉ dùng 170 pêxô hoàn thành giao dịch". Vợ tôi tỏ vẻ khinh thường nói rằng: "Hừ, thật hay. Em cũng mua một chiếc áo y như chiếc áo anh mua mà chỉ có 150 pê xô, đang treo trong tủ kia kìa!' .

Chàng trai bán áo có thủ đoạn cao siêu quá, hạ giá 7 lần, lòng nhẫn nại của anh ta còn đáng giá hơn người đi câu.

5. Thường thức cơ bản của câu cá: thấy mồi không thấy lưỡi câu

Từ thế kỷ 1 7 - 1 8 nước Đức ở trong tình trạng chia năm xẻ bảy phong kiến cát cứ. Mỗi bang lớn nhỏ đều có chính quyền riêng gây trở ngại lớn cho sự phát triển kinh tế tư bản chủ nghĩa. Nửa đầu thế kỷ 19, khi nước Phổ đã phát triển thành một vương quốc hùng mạnh nhất trong các bang, sau khi Bitmark lên cầm quyền bèn quyết tâm thống nhất nước Đức.

Bitmark thấy tình hình quốc tế lúc bấy giờ vô cùng thuận lợi cho nước Phổ. Nước Nga đã suy yếu sau chiến tranh Crime chưa hồi phục được. Nước áo kẻ đối đầu của nước Phổ đã câu kết với Anh, Pháp không ủng hộ Nga cho nên khi chiến tranh Crime kết thúc thì quan hệ Nga, áo xấu đi mâu thuẫnn ở Balcan ngày càng gay gắt cho
nên áo không thể hi vọng vào sự ủng hộ của Nga. Nước Pháp bấy giờ đang hùng cường, nhưng Anh sợ Napoleon bá chiếm châu âu nên ủng hộ nước Phổ để khống chế nước pháp . Napoleon thì mong Phổ - áo đánh nhau chuẩn bị khi hai nước đã mệt mỏi thì ra tay ngư ông đắc lợi

Bitmark nhận thức đầy đủ tình thế đó quyết định lợi dụng mâu thuẫn giữa các nước đang gay gắt tiến hành thủ đoạn ngoại giao cô lập kẻ địch dần dần đá anh bại từng nước. Áo cũng là một trong những nước hùng cường trong các bang nước Đức ngầm tranh quyền lãnh đạo thống nhất với nước Phổ, muốn thống nhất nước Đức thì bước thứ nhất là thanh toán nước Phổ. Để cô lập nước Áo Bitmark thực thi một thủ đoạn ngoại giao siêu đẳng là đầu tiên liên hiệp với áo. Cuối năm 1863 quân đội Đan Mạch tiến vào hai nước liên bang của Đức là Công quốc Hexinki và công quốc Scandinavia. Bitmark lấy đó làm lý do lôi kéo áo làm đồng minh đánh Đan Mạch làm cho Áo suy yếu. Còn Áo thì mưu toan nhân cơ hội này chia cắt lãnh thổ công quốc Henxinki, không cho Phổ độc chiếm, cho nên áo đồng ý liên minh với Phổ đánh Đan Mạch. Sau khi chiến tranh thắng lợi, Phổ chiếm Scandinavia đem Henxinki rộng lớn hơn chia cho Áo. Áo phấn khởi nhận ngay không ngờ đó là miếng mồi câu thần diệu của Bitmark.

Bitmark đã mắc ba lưỡi câu vào miếng mồi này một cách tài tình khiến cho Áo không nhận ra.

Thứ nhất, liên hiệp với Áo và rồi sẽ cô lập Áo. Một khi Phổ đánh áo thì đan Mạch sẽ không giúp áo cho nên hậu phương của Phổ không có vấn đề phải lo lắng.

Thứ hai, trong khi đánh Đan Mạch thì Bitmark tìm hiểu được thực lực quân đội đặt cơ sở cho việc chiến thắng áo sau này.

Thứ ba, chia Henxinki cho áo để tạo cơ gây chiến với áo sau này bởi vì xưa nay Henxinki chưa bao giờ thuộc Áo mà lại không chung biên giới với Áo, về danh nghĩa đia Henxinki cho áo kỳ thực Áo khó lòng thống trị có hiệu quả công quốc này.

Bitmark rất giỏi mượn lãnh thổ nước khác làm mồi câu nhử cho nước khác thèm muốn hứa sẽ chia cho nước nào mà có lợi cho Phổ.

Vừa kết thúc chiến tranh với Đan Mạch, Bitmark lập tức sách hoạch đánh áo. Ngoài việc chuẩn bị chu đáo về quân sự ra còn chuẩn bị cả về ngoại giao, điểm mấu chốt là tranh thu Pháp trung lập trong cuộc chiến Phổ - Áo Để đạt được mục đích này, Bitmark lại dùng phương

pháp mượn hoa cúng Phật làm thủ đoạn ngoại giao, ngầm khiến Pháp hiểu là sau khi kết thúc chiến tranh thì Phổ sẽ cắt một số đất "bồi thường" cho Pháp. Pháp vốn muốn chờ xem cuộc chiến tranh Phổ áo nay chiến tranh chưa diễn ra mà chiến lợi phẩm đã dâng đến miệng rồi, đương nhiên đồng ý trung lập. Sau khi đã khiến cho Pháp trung lập rồi Bitmark lại liên minh với ý kẻ thù của áo chuẩn bị đánh áo từ hai hướng,cx một nam (ý) một bắc (Phổ)

Sau khi đã chuẩn bị chiến tranh xong, Bitmark đưa vấn đề Henxinki ra làm cớ khai chiến. Đầu tháng 6 năm 1866, Phổ nêu ra vấn đề nghị viện Henxinki do áo cai trị đã đơn phương thảo luận vấn đề địa vị tương lai của khu vực này là phá hoại hiệp nghị giữa Phổ và áo, Ngày 8 tháng 6 Bitmark phái quân đội tiến công Henxinki. Đương nhiên áo không thể nhịn được nên ngày 17 tháng 6 tuyên chiến với Phổ. Cùng ngày Bitmark cùng nước ý đồng thời tuyên chiến với áo. Như vậy dùng mồi câu nhử cá cắn câu thường phải làm cho cá thấy mồi không thấy lưỡi câu. Ngoài nhân tố ham lợi ra, con người đều rất phấn khởi khi có người dâng món ăn tận miệng, chia thịt mang đến tận nhà. Tâm lý này đã khiến cho họ mắc câu một cách mù quáng.

Thời Hoàn Đế nhà Đông Hán một trong Thập Thường Thị là hoạn quan Trương Nhượng có công giúp Hoàn Đế đoạt ngôi vua nên được phong tước hầu, nắm lấy triều chính một tay che mặt trời. Đề bạt thuyên chuyển đều do một tay Trương Nhượng quyết định. Vì vậy người ta chen kín cửa nhà ông ta. Những người mưu cầu mua quan tước tìm trăm phương ngàn kế tiếp cận Trương Nhượng.

Bấy giờ có một phú thương tên là Mạnh Luân theo thuyền hàng đến Bắc Kinh thấy tình hình đó nảy ra một cách kiếm tiền. Mạnh Luân điều tra biết Trương Nhượng lo hầu hạ hoàng đế trong cung nên ở nhà có một quản gia trông coi việc nhà, ai muốn gặp Trương Nhượng đều phải nhờ ông này bố trí. Mạnh Luân bèn tìm hiểu ông quản gia này xem hàng ngày đi tửu quán nào thì đến trước chờ sẵn, ở đó tìm cách tiếp cận, may quá hôm đó quản gia Long rượu xong lại quên mang tiền theo. Chủ tửu quán là chỗ quen bảo ngày mai mang đến trả cũng được. Lúc đó

Mạnh Luân nhanh chóng bước tới trả tiền rượu cho quản gia. Quản gia cảm kích, hai người bèn chuyện trò với nhau. Miệng lưỡi con buôn như bôi mỡ chẳng mấy chốc đã hàng phục được quản gia, biến thành tri kỷ của quản gia.

Cá đã cắn câu, Mạnh Luân tiếp tục tấn công chi khá thiếu tiền cho quản gia. Cuối cùng thì quản gia cũng thân ngượng bèn hỏi có yêu cầu gì. Mạnh Luân trong trắng như mở cờ nhưng không để lộ ra ngoài vội nói không có yêu cầu gì chỉ là kết bạn mà thôi. Quản gia khẩn khoản hứa hết sức giúp đỡ, Mạnh Luân bèn nói rằng: " Không yêu cầu gì khác, nếu ông không lấy làm hhó chịu thì xin ông chắp tay bái tôi một lần trước mặt mọi người. Quản gia vốn là kẻ nô tài, chắp tay bái người đã quen, khó khăn gì nên nhận lời ngay. Lần này Mạnh Luân chỉ câu cá để làm mồi câu mà thôi, cuộc câu thật sự sẽ sắp diễn ra. Ngày thứ hai? Mạnh Luân đến trước phủ đệ Trương Nhượng. Bọn tiểu nhân cầu xin thăng quan tiến chức đã đông đặc chờ quản gia thu xếp cho gặp Trương Nhượng. Mặt trời đã lên cao, quản gia mới cùng với mấy tiểu nô tài ra mở cửa tiếp khách. Khách chen nhau ùa lên. Quản gia đứng ở cửa thấy Mạnh Luân đang ở đàng sau mọi người, không nuốt lời, dẫn bọn tiểu nô tài rẽ đám đông đến trước mặt Mạnh Luân cúi đầu chắp tay bái một bái mời Mạnh Luân vào phòng khách. Bọn người đang đợi chờ đều kinh hoàng, vị quản gia vênh váo lại cung kính Mạnh Luân như thế, chắp quan hệ của Mạnh Luân với Trương Nhượng không tầm thường. Thế là bọn

họ quay lại tìm Mạnh Luân thay vì tìm quản gia Lễ vật dâng lên hàng đống, chỉ mười ngày đã thu được mấy vạn đồng. Một đêm tối trời, Mạnh Luân trốn đi về tỉnh khác buôn bán, kết thúc một chuyến câu.

Kế 23. Kế hạ đài

Làm thế nào uy thế đối thủ?

Phàm những kẻ phong lưu đứng trên đài đều có những thế lực bên trong bên ngoài ủng hộ thì mới duy trì và triển khai được uy thế của mình. Tìm được cây trụ chống đài chủ yếu, triệt hạ trụ này hay lén đổi thành trụ khác? đó là thủ đoạn chủ yếu để hạ đài.

Kẻ tiến công anh tất nhờ vào hậu phương vững chãi cho nên uy hiếp hậu phương của họ làm cho sân sau của họ bốc cháy là một trong những thủ đoạn hạ đài. Kế vây Ngụy cứu Triệu là mưu kế điển hình nhất.

Người cao ngạo đều có tư bản để cao ngạo mỗi người một kiểu khác nhau. Nếu như dùng thuốc đúng bệnh: phong tỏa vườn sản xuất của họ thì giống nhít rút củi dưới nồi nhất dình biến họ thành ngoan ngoãn.

Đại bộ phận ai cũng cố chết bám lấy thể diện, nhằm đúng vào nhược điểm của đối phương, họ sợ cái gì thì đem đến cho họ cái ấy tựa như lay cây trụ chống đài của họ thì dù người lòng tim dạ sắt mềm rắn đều không xơi đi nữa cũng không đứng vững được. Cũng cùng đạo lý đó, đả kích lòng tự tin, dũng khí, cảm giác thỏa mãn... của đối phương đều có thể đạt đến triệt hạ cái đài tâm lý của họ. Chiêu lợi hại nhất là tiêu hủy hí vọng của họ. Một người vô vọng thì không còn tâm tư nào lên đài múa hát, kinh doanh nửa, đài của họ không cần phá mà tự đổ.

1. Đổi trụ sắt bằng trụ đất

Hoàng hậu Chương Hiến - của vua Tống Chân Tông thông minh lanh lợi rất háo thắng, thủ đoạn chính trị cao minh, có thể nói một tay che trời. Tống Chân Tông cũng khâm phục bà, có việc gì khó khăn đều thương lượng với bà. Nhưng bà không làm chủ được bụng mình, hơn 10 năm mà không sinh cho hoàng đế một mụn con nào. Để có con nối ngôi, Chân Tông bèn tuyển mộ nhiều phi tần trong số đó có Lý Viên Phi giỏi hiểu tâm ý người khác rất được Chiêu Tông sủng ái. Lý Viên Phi cũng

rất may, không bao lâu đã có mang sắp đến ngày sinh nở. Hoàng hậu Chương Hiến vốn rất ghen, luôn luôn giữ Chân Tông không cho đi lại với phi tần. Nhưng bản thân lâu ngày vẫn không mang thai nên dần dần cũng không giữ được Chân Tông nữa. Bấy giờ nghe Lý Viên Phi mang thai như sét đánh ngang tai. Lý Viên Phi được Chân Tông sủng ái, vạn nhất sinh hoàng tử thì chắc chắn sẽ được phong thái tử. Sau này thái tử đăng quang thì ngôi thái hậu chắc chắn không vào tay Chương Hiến. Vậy làm thế
nào? Bảo thái giám giết quách Lý Viên Phi chăng? Thế là xong hết. Nhưng suy đi nghĩ lại hoàng hậu Chương Hiến thấy không ổn, vạn nhất lộ tẩy tất sẽ bị đày vào lãnh cung mất hết vinh hoa phú quí. Như thế bà không can tâm. Vậy làm thế nào? Suy đi nghĩ lại bà bỗng nảy ra một diệu kế "thâu lương hoán trụ" (đổi cột nhà).

Ngày hôm sau bà bèn lấy vải buộc quanh bụng phình lên như có mang và giả vờ nôn ọe. Nghe tin đó Chân Tông vô cùng sung sướng, khả năng rất lớn là sinh con trai. Chân Tông bèn tuyên bố hoàng hậu Chương Hiến và Lý Viên Phi ai sinh ra con trai thì lập tức được phong thái tủ. Nếu cả hai đều là con trai thì ai sinh ra trước sẽ là thái tử. Hai bà đều gật đầu tán thành.

Từ đó bụng Lý Viên Phi ngày càng to, hoàng hậu Chương Hiến thì hàng ngày tăng số vải quấn bụng. Để thực hiện âm mưu, hoàng hậu Chương Hiến còn làm hại việc. Việc thứ nhất là kiếm thầy bói bảo thai của hoàng hậu sợ người cao vía không cho hoàng đế đến gần, thực tế là sợ lộ mưu gian giả mang thai. Thứ hai ra sức mua chuộc thái giám thân cận của Lý Viên Phi là Diêm Văn Ứng.

Mang thai 9 tháng 10 ngày sắp đến ngày sinh nở, mua chuộc Diêm Văn Ưng cũng đều thành công. Diêm Văn Ưng thường xuyên báo cáo tình hình Lý Viên Phi cho hoàng hậu Chương Hiến. Một hôm Lý Viên Phi chuyển dạ thì hoàng hậu Chương Hiến cũng lăn qua lăn lại trên giường.

Chân Tông nghe tin hai bà cùng sinh nở bèn vội vàng đến hoàng cung thấy một đứa bé trắng trẻo nên rất sung sướng. Rồi hoàng đế sang

cung Lý Viên Phi thì thấy bà sinh ra một con li miêu là một vật yêu quái, trong lòng rất chán ghét ra lệnh đem chôn ngay. Lý Viên phi tâm hồn chau đớn ngất lịm, tỉnh lại thấy sinh ra con li miêu bà òa khóc không nói được lời nào.

Lý Viên phi sinh son trai tương lai sẽ phú quí. Nhưng hoàng hậu Chương Hiến đã tráo con li miêu bắt thái tử đi. Đó là đổi trụ sắt bằng trụ đất: Thế là Lý Viên Phi bị hạ đài. Hoàng hậu không những đã phá đài người khác mà lại lấy trụ sắt về chống đài của mình. Kế hạ đài này quả tinh vi nhưng lại bị người đời khinh bỉ.

Phương pháp rút trụ hay thay trụ rất là thủ đoạn chủ yếu của kế hạ đài. Trụ chống đài là bộ phận chủ yếu giữ cho đài không đổ. Muốn hạ đài người ta thì phải tìm cho ra trụ chống đài của họ là cái gì. Tìm ra trụ chống đài không phải đơn giản, nhiều lúc không rõ trụ ở đâu.

Cừu Phủ ở Triết Giang nổi loạn đã đánh chiếm được mấy thành. Triều đình sai Vương Thức làm quan sát sứ đi trấn áp loạn đảng. Nhận chức xong, việc thứ nhất của Vương Thức là sai người đem lương thực trong huyện phát chẩn cho dân chúng. Các tướng lĩnh không hiểu lý do đều nói rằng: "Ngài vừa nhận chức, lương thảo quân đội đang căng thẳng, nay ngài đem lương thực trong kho phát hết cho bá tính là vì sao Vương Thức cười đáp lại rằng: "Bọn giặc dụ dỗ dân chúng làm loạn để cướp lương thực trong kho, nay ta phát lương thực trong cho kho bá tính thì bá tính đói khổ không đi cướp lương thực nữa. Các huyện không có quân đội đồn trú không đủ sức bảo vệ lương thực. Nếu không phát cho bá tính nghèo đói thì khi quân địch đến cướp lấy hóa ra giúp cho quân địch hay sao! Các tướng lĩnh đều đồng tình. Quả nhiên khi quân địch đến thì bá tính chống lại chúng. Không đến mấy tháng quân địch bèn bị dẹp yên.

Vương Thức có con mắt tinh đời, phát hiện ra ngay lương thực là cái trụ chống đài bèn phân phát lương thực, đài của quân địch tự nhiên sụp đổ.

2. Tấn công hậu phương kẻ địch, vây Ngụy cứu Triệu

Kế "vậy Ngụy Cứu Triệu” là một thủ đoạn thần diệu hiếm có để hạ đài đối phương. Vây Ngụy cứu Triệu là kế thứ hai trong 36 kế của Tôn Tử binh pháp.

Tôn Tẫn không hổ danh là con cháu của Tôn Vũ giỏi đưa ra những kế kỳ diệu. Kế vây Ngụy cứu Triệu là kế của Tôn Tẫn dùng trong cuộc chiến tranh Quế Lăng của Tề - Nguy. Nước Ngụy đánh nước Triệu bao vây thủ đô Hàm Dương của Triệu. Nước Triệu đang nguy cấp bèn cầu cứu nước Tề. Năm 353 trước công nguyên nước Tề
sai Điền Ky làm tướng, Tôn Tấn làm quân sư đem 8 vạn quân đi cứu Triệu. Ban đầu Điền Ky định trực tiếp quyết chiến với quân Nguy, Tôn Tấn lại có cao kiến khác cho rằng muốn cởi một cái nút không thể ra sức kéo, phải tách hai bên đánh nhau ra, bản thân mình không được tham gia đánh nhau. Giải vây phải tránh chỗ mạnh đánh chỗ yếu của địch thì đánh vào chỗ mà địch phải đi cứu. Bao nhiêu quân tinh nhuệ của Ngụy đều đang vây đánh Triệu, chúng ta nên vây đánh kinh đô Đại Lương của Nguy. Như vậy quân Ngụy phải quay về cứu thủ đô. Điền Ky tiếp thu mưu kế của Tôn Tấn. Quân Ngụy nghe tin quân Tề vây đánh thủ đô vội vàng quay về cứu. Quân Tề mai phục sẵn ở Quế Lăng đánh cho quân Ngụy đang vội vàng từ xa về một trận tơi bời, cứu được nước Triệu. Đó là kế vây Ngụy cứu Triệu nổi tiếng trong binh pháp cổ Trung Quốc.

Tôi có một người bạn học họ Diêu rất am hiểu kế vây Ngụy cứu Triệu. Vợ của anh bị một giám đốc họ Sái theo đuổi rất tích cực, vợ anh chạy vòng quanh chưa đầu hàng. Anh sợ vợ anh không chịu nổi lỡ vỡ phòng tuyến thì vấn đề lớn. Làm thế nào? Không thể vác dao chém họ Sái Anh bèn nghĩ đến vợ của Sái vốn quen biết với anh. Anh bèn tìm cách gia tăng quan hệ với vợ Sái. Vợ Sái công tác trong cửa hàng bán đàn, biết chỉnh đàn. Trong nhà anh có chiếc dương cầm, bèn mời vợ Sái đến chỉnh dương cầm. Việc chỉnh dương cầm không thể tiến hành trong thời gian ngắn. Mãi đến giờ ăn cơm mới xong. Anh Diệu chuẩn bị xong cơm nước mời chị ta ăn cơm, cùng nhau uống rượu. Chị mặt ưng hồng, hơi có chút men say cầm tặng phẩm của anh Diêu về nhà. Từ đó hai bên đi lại ngày càng nhiều, tình hữu nghị càng sâu sắc. Anh Diêu biết anh

Sái yêu vợ và gia đình, theo đuổi vợ anh là "làm nghề phụ” muốn có một tình nhân. Trong khi giao tiếp với vợ Sái, anh Diêu không nói cho chị biết anh Sái đang chim vợ anh ta, anh không muốn phá hoại gia đình anh Sái. Anh Sái phát hiện anh Diêu có quan hệ hữu hảo với vợ mình. Anh sợ anh Diêu ra một chưởng "dĩ kỳ nhân phi đạo hoàn trị kỳ nhân phi thân" (lấy gậy ông đập lưng ông) bèn vội vàng lui binh tự vệ. Anh Sái nghĩ bụng rằng không thể cứ lo trồng ruộng người khác bỏ hoang ruộng
mình.

Vấn đề này không thể dùng vũ lực mà phải thông qua con đường ngoại giao giải quyết hoà bình. Mưu trí vây Ngụy cứu Triệu vẫn có ích.

Viết đến đây tôi nhớ đến câu chuyện tiếu lâm "Bí quyết”.

Hỏi: "Chị dùng biện pháp gì để thay đổi tập quán đi đêm của chồng?”

Đáp: “Một buổi tối chồng tôi về rất muộn. Tôi bèn kêu lên: “John đấy à!” Bạn nên biết chồng tôi là Jaek.

Các ông chồng trăng hoa bên ngoài thường nghĩ hậu phương an toàn. Nếu sân sau anh ta bốc lửa, cho anh ta một chiêu "vây Ngụy cứu Triệu thì đã hạ trụ chống đài của anh ta. Hạ đài là một kế để tự bảo vệ. Dưới đây là một ví dụ khác.

Thời Tây Hán, Hán Cao Tổ mưu Bang mang đại quân đi đánh Hung Nô. Lưu Bang háo thắng lẫn kỵ binh truy kích quân địch, bỏ đại quân lại phía sau. Không ngờ khi đến Bình Thành thì trúng kế mai phục của Hung Nô. Lưu Bang bị vây trên núi Bạch Đảng. Đại quân ở phía sau đã bị quân Hung Nô chặn các nẻo đường không thể đến tiếp viện được. Tình thế vô cùng khẩn cấp. Đến ngày thứ tư, lương thảo quân Hán bị vây đã cạn kiệt, quân tướng bị thương càng nhiều. Lưu Bang và các tướng như kiến rang trong chảo nóng đứng ngồi không yên. Mưu sĩ Trần Bình tháp tùng Lưu Bang lo nghĩ tìm kế giải vây. Hôm đó ông đang đứng trên núi quan sát doanh trại quân địch thấy có một đôi nam nữ đang chỉ huy quân Mông Cổ. Ông dò hỏi, biết đó là vua Hung Nô Thiền Vu Mao Đốn và phu nhân là Yên Chi. Trần Bình bỗng lóe ra một

mưu kế dùng Yên Chi, tâu lên Lưu Bang lập tức được chấp thuận. Trần Bình sai một sứ giả mang
vàng bạc và một bức tranh bí mật gặp Yên Chi. Sứ giả dâng lễ vật và bức tranh. Tranh vẽ một mỹ nữ Trung Nguyên dâng lên vua Hung Nô. Yên Chi suy nghĩ lo rằng vua Hung Nô sẽ lấy mỹ nữ bỏ rơi mình cho nên bèn khuyên vua Hung Nô nếu có chiếm được đất Hán thì không, nên ở lâu, hơn nữa hai vua cũng không thể đối địch nhau mãi. Vua Hung Nô suy đi nghĩ lại rồi chấp nhận ý kiến phu nhân. Sau đó Lưu Bang và vua Hung nô phái đại biểu tìm phán đạt đến hiệp nghị đình chiến .

Sự uy hiếp cuả phụ nữ thường xuất hiện ở chỗ bất ngờ nhất Đại tướng quân uy phong lẫm liệt trước ba quân nhưng về nhà phải nghe lời vợ. Đàn ông phải nghe "lời vợ là vì sợ vợ làm mất thể diện mình trước mặt người khác. Cho nên "mổ” vợ tức là đất sau là một thủ đoạn rất thâm độc mà cũng rất cao minh. Lợi dụng phụ nữ để khéo hạ đài đối phương là một thuật ảo diệu. Ảo diệu ở chỗ vô hình vô thanh, vô cùng như thiên địa khó biết như âm dương. Thuật này âm hiểm khiến đối phương sa vào độc kế mà không biết .

3. Phong tỏa tư bản sản sinh cao ngạo của đối phương

Trong giao tế thường gặp những người vô cùng cao ngạo. Họ thường có một loại tư bản nào đó làm chỗ dựa. Nếu anh đả kích được vào tư bản đó thì không khác gì rút củi dưới nồi hạ đài anh ta.

Dưới đây trình bày 4 cách phong tỏa tư bản.

1.Đưa ra một vấn đề khó đối phương không trả lời được.

Một số người tự cho trí thức phong phú, đọc thiên kinh vạn quyển cho nên xem thường người khác, tỏ ra cao ngạo nhất trần ai. Đối với hạng người này phải bố trí một vấn đề hóc búa thì có thể áp đảo khí thế cao ngạo của họ. Bởi vì dù tri thức phong phú đến đâu, đọc thiên kinh vạn quyển thì vẫn là có hạn chế so với biên tri thức.
Một khi phát hiện tri thức của mình còn khiếm khuyết thì lòng cao ngạo của họ lập tức tan thành mây khói.

Trong một cuộc hội nghị quốc tế, một nhà ngoại giao phương Tây rất ngạo ngễ hỏi một đại biểu nước ta rằng: "Ngài phương Tây một thời gian rồi không biết có nhận thức được phương Tây hay không rõ ràng nhà ngoại giao phương Tây này cao ngạo chế giễu đại biểu nước ta ngu dốt. Vị đại biểu nước ta thản nhiên mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi học về phương Tây 40 năm trước khi tôi học đại học ở Pa ri. Hiểu biết của tôi về phương Tây chắc không ít hơn Ngài bao nhiêu. Bây giờ xin hỏi ngài hiểu biết phương Đông được bao nhiêu Nhà ngoại giao phương Tây lúng túng đỏ mặt khí cao ngạo tan biến.

Rõ ràng đặt ra câu hỏi hóc búa để hạ khí cao ngạo của đối phương. Phải tìm rạ vấn đề đối phương không thể nào trả lời được, chỉ như thế mới bóc trần được sự ngu dốt hay thiếu hiểu biết của đối phương, từ đó hạ uy thế của họ. Nếu đưa ra câu hỏi mà đối phương trả lời được thì không thể nào hạ được khí thế cao ngạo của đối phương, mà lại giúp cho đối phương càng cao ngạo và khiến cho bản thân mình lâm vào cảnh khốn cùng.

2. Để lộ một ngón ra cho đối phương xem.

Một số người cao ngạo có một sở trường nào đó, có tư đan thanh cao. Những người như thế rất khinh thường người không có học thức, nhưng đối với người có học vấn và năng lực cao hơn họ thì lại rất coi trọng, đãi ngộ đặc biệt. Có một nhà văn đã nói: "Có người bao tôi kiêu ngạo, kỳ thực chưa nói đến nơi đến chốn. Tôi là người rất khinh những người hổ lốn láo nháo. Nếu anh làm tốt khiến cho
tôi phục, tôi sẽ mời anh ngồi lên ghế qúy khách. Câu nói này miêu tả chân thực tâm lý của hạng người cao ngạo mà trọng người có tài. Nếu anh muốn được họ trọng vọng thì phải trổ tài khiến cho họ cảm thấy anh không phải là kẻ tầm thường, được thế anh sẽ dễ dàng đặt quan hệ với họ. Có một người xuất thân binh nghiệp là một nhà lãnh
đạo quân đội thích học tập, thích động não, công tác xuất sắc viết được vẽ được, người ta gọi là "nho tướng". Cá tính ông cao ngạo, đặc biệt xem thường sinh viên mới tốt nghiệp hay nói thao thao bất tuyệt cho nên

một số thanh niên ghét và tránh ông ta. Một lần ông đến một đơn vị quân đội trình bày một vấn đề, sau khi ông trình bày
xong có một sĩ quan trẻ nói trực tiếp với ông là ông đã dẫn mấy câu thơ không được chính xác rồi đọc nguyên văn các câu thơ đó và nói rõ xuất xứ. Thanh niên này dám chọc vào nhược điểm của ông quả là người rất cam đảm. "Nho tướng" trừng mắt nhìn anh ba. Về cơ quan
ông bèn ra lệnh cho tổ chức thẩm tra sĩ quan này. Chẳng bao lâu sau điều sĩ quan đó về cơ quan công tác và về sau hai ngươi trở thành bạn vong niên.

Rõ ràng đối với người cao ngạo phải xuất chiêu triển khai tài năng của anh một cách thích đáng thì mới làm thay đổi được thái độ của họ. Khi đã được họ tán thưởng thì mọi việc sẽ dễ dàng Đương nhiên, thi triển tài ba trước mặt nguội cao ngạo không thể bốc phét tù đề cao mà là phô bày thúc tài một cách thích đáng.

3. Chọc nhẹ vào điểm đau cảu đối phương

Có khi giao tiếp phải dùng phương pháp đối kháng, tức dùng thái độ bất khuất chọc vào điểm đau của đối phương, bẻ gãy tư bản của sự cao ngạo của đối phương. Lúc đó đối phương sẽ vì lợi ích bản thân mà xuống nước đối xử ngang hàng với anh. Ví dụ năm 1901, con của vua dầu khí Mỹ là John Rockerfeller thay mặt cha đàm phán với vua gang thép Morgan về việc mua bán khu mỏ Mitssisippi. Morgan là một người cao ngạo độc đoán, thích chi phối người khác, không chấp nhận bất kỳ người đồng đại nào ngang hàng ông ta. Khi Morgan thấy chàng thanh niên Rockerfeller con bước vào văn phòng của ông thì ông tiếp tục nói chuyện với người đồng sự cho đến khi có người giới thiệu Rockerfeller con với ông. Morgan thấy
Rockerfeller con vừa trẻ tuổi vừa mảnh mai, bèn trừng mắt nói lớn: "Này, các anh muôn giá bao nhiêu Rockerfeller con nhìn thẳng vào mặt cụ Morgan nói một cách lễ phép rằng: "Thưa cụ Morgan tôi cho là có sự hiểu lầm chăng. Không phải tôi đến đây bán, trái lại, tôi cho

rằng Ngài muốn mua". Morgan nghe lời chàng trai trẻ nói xong, nhìn trừng trừng không nói nên lời, im lặng một lúc rồi hạ giọng xuống đàm phán. Cuối cùng Morgan đồng ý với giá mà Rockerfeller con đưa ra.

Trong cuộc giao địch này Rockerfeller con nắm được vấn đề then chốt là Morgan đang nóng lòng mua cho được khu mỏ này cho nên chọc vào đó đồng thời cũng biểu hiện dũng khí mặt đối mặt và đàm phán hòa bình, nghiêm túc khiến cho đối phương thấy phải tiến hành đàm phán một cách bình đẳng và nghiêm túc.

4. Không thèm để ý.

Một số người cao ngạo càng cao ngạo khi người khác chú ý họ. Dùng thái độ không để ý đến họ khiến cho họ cô độc là phương pháp để hạ khí thế cao ngạo của họ.

Một cán bộ trung niên vừa được điều đến công ty nọ rất giỏi kỹ thuật nên coi thường mọi người. Ông cho người này một bài học, cho người kia một bài học khiến cho mọi người không vui lòng. Mọi người bèn dùng thái độ không thèm để ý ông ta. Một số người thấy ông ta đến bèn bỏ đi. Lâu ngày ông ta cảm thấy vô vị, bèn thay đổi thái độ, không còn cao ngạo nữa mà đi lại chuyện trò bình thường.

Vì sao sử dụng phương pháp không thèm để ý lại khiến cho người cao ngạo phải đổi giọng điệu? Bởi vì người cao ngạo muốn biểu hiện mình là người có giá hơn mọi người, nay mọi người không thèm để ý anh ta nữa thì anh ta không có cơ hội biểu hiện giá trị của anh ta mà lại còn cô độc, do đó không thể không phản tỉnh sửa chữa.

Đương nhiên một khi đối phương chấm dứt cao ngạo thì chúng ta cũng nên đình chỉ không hạ đài anh ta nữa, nếu không đối phương không có lối xuống đài bèn quay trở lại hạ đài chúng ta.

4. Làm mất thể diện tức hạ đài họ

Thời bán nhà từ phú nổi tiếng đời Tống Tư Mã Tương Như rời Tứ Xuyên đi du lãm viết bài Tử hư thượng lâm phú được cả nước ca tụng. Văn nhân cả nước đến tìm kết bạn với Tư Mã Tương Như. Tư Mã Tương Như là người phóng túng, không câu chấp lễ giáo, không làm ăn mà chỉ

là một công tử phóng đãng. Một năm nọ, Tư Mã Tương Như trở về Tứ Xuyên trên đường về Thành Đô qua Lâm Đặng. Quan huyện Lâm Đặng nghe tiếng Tư Mã Tương Như đã lâu bèn rước đến huyện nha. Việc này đến tai nhà hào phú địa phương là Trác Vương Tôn. Trác Vương Tôn cũng muốn kết giao với Tư Mã Tương Như để thơm lây, nhưng tâm lý con buôn của ông rất sâu đậm cho nên mời Tư Mã Tương Như thành ra mời quan huyện Vương Cát, còn Tư Mã Tương Như dược mời tháp tùng quan huyện. Tư Mã Tương Như vốn khinh những kẻ trọc phú ngu dốt cho nên không chuẩn bị đi dự tiệc. Đến ngày dự tiệc. Tư Mã Tương Như không đến. Trác Vương Tôn như kiến bò trong chảo nóng. Vương Cát đành phải thân hành đi mời. Tư Mã Tương Như nể mặt quan huyện bèn đến nhà họ Trác. Trác Vương Tôn thấy Tư Mã Tương Như ăn mặc xuềnh xoàng nảy lòng khinh thường. Tư Mã Tương Như làm như không biết, ăn uống thoải mái chỉ nói chuyện với Vương Cát Đột nhiên từ phòng trong vang ra tiếng đàn dìu dặt. Tư Mã Tương Như lập tức thôi nói cười lắng nghe tiếng đàn. Đó là tiếng đàn của Trác Văn Quân con gái Trác Vương Tôn. Tư Mã Tương Như bèn gảy khúc Phượng cầu hoàng tỏ lòng yêu mến với Trác Văn Quân. Trác văn Quàn cũng yêu mến tướng mạo và tài hoa của Tư Mã Tương Như bèn hiến thân cho chàng. Hai người cùng nhau trốn về Thành Đô. Sau khi biết chuyện, Trác Vương Tôn nổi trận lôi đình thề không cho con gái quay về nhà. Trác Văn Quân theo Tư Mã Tương Như về thành Đô mới biết chồng tuy tài hoa nhưng nhà rất nghèo. Bất đắc dĩ hai vợ chồng phải quay lại Lâm Đặng, nhờ người cầu xin Trác Vương Tôn giúp đỡ. Không ngờ Trác Vương Tôn chửi bới cự tuyệt Hai vợ chồng lòng buồn tê tái nhưng cả hai đều là người có tài trí bèn nghĩ ra một tuyệt chiêu. Ngày hôm sau, Tư Mã Tương Như bán xe, ngựa, đàn, kiếm và cả đồ trang sức của Trác Văn Quân dược một món tiền kha khá, thuê một căn nhà gần dinh cơ Trác Vương Tôn mở cửa hàng rượu nhỏ. Tư Mã Vương Như mặc quần áo hầu bàn xắn tay áo, ống quần y như một tửu bảo lau bàn bê thức ăn hầu khách. Trác văn Quân mặc quần áo vải chạy ra chạy vào chiêu đãi khách. Tiệm rượu vừa khai trương, mọi người ùn ùn kéo đến xem hai tài

tử giai nhân gặp nạn. Vợ chồng Tư Mã Tương Như không chút xấu hổ, trong lòng lại rất vui thích bởi vì như vậy đã đạt mục đích của họ làm cho ông già biết mặt. Có mấy người bạn khuyên.Trác Vương Tôn rằng: "Nay lệnh ái yêu anh ta thôi thì để cho toại nguyện. Hơn nữa Tư Mã Tương Như cũng đã từng làm quan, lại là bạn quan huyện. Dù bây giờ hầu bàn nhưng tài hoa như thế chắc thế nào sau này cũng làm nên sự nghiệp. Ông nên cho họ một số tiền của chứ làm khó dễ với họ làm gì. Không những mai sau họ thành đạt không được nhờ mà bây giờ để họ lam lũ như thế mất thể diện của ông" Trác Vương Tôn nghe lời bớt giận, chìa cho hai vợ chồng tư : Mã Tương Như hàng vạn tiền của. Tư Mã Như và Trác Văn Quân rất mừng, nhận tiền trở về Thành Đô sinh sống.

Tư Mã Tương Như và Trác Văn Quân đã dùng kế làm mất mặt nhà hào phú Trác Vương Tôn khiến cho ông bị mọi người đàm tiếu, do đó phải thay đổi thái độ đối với họ.

5. Dội cho đối phương một gáo nước lạnh

Một con người làm việc gì là mong có thu nhập, nếu như không có hy vọng gì thì không ai hơi đâu lo lắng sắp xếp công việc như dựng sân khấu hát múa Cho nên làm cho đối phương mất hy vong, trong lòng mờ mịt thì ta không phá đài, đối phương cũng tự hạ đài.

Trong lịch sử, đức thánh Khổng Tử cũng bị một chiêu như thế khiến cho phải lưu vong ra nước ngoài. Thời kỳ Xuân Thu, Tề Cảnh Công đã từng gặp Khổng Tử ở Giáp Cốc trong lòng đã ghi nhớ Khổng Tử. Vừa hay hiền thần Yến Anh qua đời không ai thay thế. Lúc này nước Lỗ đang trọng dụng Khổng Tử trong nước thịnh trị. Tề Cảnh Công lo sợ bèn nói với đại phu Lê Di rằng: “Nước Lỗ trọng dụng Khổng Tử, uy hiếp rất lớn đối với nước ta. Sau này bá nghiệp nước Lỗ phát triển, tất nước ma bi hại đầu tiên, phải làm gì bây giờ” Lê Di đưa ra kế sách nói rằng: "Há đại vương không nghe nói ăn no ấm cật dậm dật suốt ngày, bần cùng sinh đạo tặc hay sao? Nay nước Lỗ thiên hạ thái bình, Định Công là người háo sắc, nếu ta tìm một số mỹ nữ dâng cho ông ta tất sẽ nhận. Sau khi nhận mỹ nữ, tất Lỗ Định Công ngày đêm trăng hoa bất kể Khổng Tử,

vàng bạc, cung tần đều sẽ không được ông ta quan tâm nữa. Như vậy tất Khổng Tử tức giận bỏ đi, bệ hạ tất ngủ yên. Tề Cảnh Công cho là diệu kế bèn sai Lê Di tìm mỹ nữ dạy hát múa, tô điểm cho xinh đẹp. Sau khi huấn luyện xong bèn dùng 120 con ngựa yên cương dát vàng nạm ngọc và 80 mỹ nữ đưa đến nước Lỗ biếu cho Lỗ Định Công. Thừa tướng nước Lỗ là Lý Tư nghe tin này trong lòng áy náy bèn mặc thường phục lẻn ra cửa nam xem thử. Ông thấy các mỹ nữ đang biểu diễn ca múa khi tiến khi thoái nhịp nhàng yểu điệu hoa cả mắt. Ông ngớ người ra, tay chân bủn rủn, đầu óc quay cuồng quên cả việc triều chính. Lỗ Định Công cũng nghe tin đô Lú Tư thừa cơ bèn giúp Định Công mặc thường phục cùng ra cửa nam xem. Từ đó Lỗ Định Công mê mẩn trong đám hoa phù dung này không còn thiết triều nữa.

Khổng Tử biết việc này thở dài ảo não. Tử Lộ đứng hầu bên cạnh bèn nói rằng: “Vua Lỗ đã sa vào mê hồn trận rồi gác bỏ việc nước ra ngoài. Thầy ơi! Chúng ta đi đi thôi”. Khổng Tử nói: "Chớ vội. Sáp đến ngày tế trời rồi. Đó là quốc gia đại sự nếu nhà vua chưa quên thì quốc gia còn hy vọng. Nếu vua quên tế trời thì lúc bấy giờ chúng ta cuốn gói cũng chưa muộn".

Đến ngày tế trời, Lỗ Định Công cũng đến song không chút thành tâm, tế lễ qua quít rồi ra về hưởng lạc quên cả việc chia thịt tế cho bá quan. Khổng Tử bèn bảo Tử Lộ rằng: "Mau bảo các bạn học cuốn gói nhanh chóng rời nơi này". Thế là Khổng Tử từ quan dẫn học trò chu du các nước nếm trải cuộc đời phiêu bạt. Như vậy Lê Di đã dội một gáo nước lạnh dập tắt mọi hy vọng của Khổng Tử, Khổng Tử tự dỡ bỏ đài (thôi làm quan nước Lỗ) ra đi lang thang vô vọng.

Kế 24 kế phản hồi (nghĩ lại, quay ngược)

Làm thế nào để khỏi sa bẫy đối phương?

Trọng chữ tín là phương pháp xử thế khiến cho người đời vĩnh viễn ca tụng. Hành vi nghĩ lại người quân tử không lấy làm xấu hổ.

Văn hóa truyền sống lâu đời của chúng ta dạy chúng ta thành một người tốt luôn luôn làm điều thiện. Dù khi phải bảo vệ lợi ích thiết thân chúng ta cũng không bỏ đạo lý đó mà đi tranh cướp quyền lợi. Cho nên biết đạo lý nghĩ lại là một người biết quyền biến, là điều kiện tiên quyết để thể hiện gi trị của mình. Nếu như nghĩ lại (phản hồi) mà có ích lợi cho người, cho ta, thúc đẩy sự việc hoàn thành mỹ mãn thì sao lại cứ cố chấp?

Trong quan hệ giao tiếp cụ thể, nghĩ lại phải "nuốt lời" một cách có lễ tiết. "Tôi bảo đảm" là câu nói nguy hiểm nhất. Cho nên khi hứa thì chỉ hứa 5 phần dù đã nắm chắc 8 phần chứ không nên hứa tuyệt đối để tránh khi sinh biến không còn đất xoay trở. Cũng có khi tuy không thực hiện được mà cũng phải hứa thì lời hứa phải xảo diệu án tàng, thay đổi, chứ không nên lần lừa khất đi khất lại khi nghĩ lại.

1 . Cố chấp giữ lời hứa là ngu trung .

Có một cây to ở ngã ba đường, một thánh nhân ngồi dưới gốc cây trầm tư mặc tưởng. Một thiếu niên chạy ào đến làm gián đoạn trầm tư của thánh nhân. Thiếu niên này kêu to cầu cứu: "Cứu tôi với có người hiểu lầm tôi ăn cắp đang đuổi bắt tôi. Nếu họ bắt được sẽ chặt hai tay tôi". Cậu ta leo lên cây trốn trong tán lá cây và van xin rằng: "Xin ông chớ nói tôi trốn ở đâu". Thánh nhân đưa mắt nhìn và thấy cậu ta nói thực. Một lúc sau đám người trong thôn đuổi đến, người đi đầu hỏi thánh nhân: "ông có thấy một thằng nhóc chạy qua đây hay không?" Nhiều năm nay thánh nhân thề chỉ nói sự thật cho nên ông đáp lại là ông có thấy. Người kia lại hỏi rằng: "Nó chạy đi đấu?" Thánh nhân không muốn phản bội cậu bé vô tội, nhưng ông không thể nào vi phạm

lời thề nói thật. Ông chỉ tay lên cây. Người ta bèn lôi cậu bé xuống chặt hai tay.

Khi thánh nhân sắp qua đời chịu sự thẩm vấn của, trời. Trời bèn khiển trách về tội làm hại cậu bé nọ. Thánh nhân kháng nghị rằng: "Nhưng mà tôi đã thề nói sự thật. Tôi có nghĩa vụ phải giữ lời thế Trời bèn bao rằng: "Không đó người đã yêu hư vinh hơn là yêu đạo đúc".

Giữ lời hứa một cách chân thành là một phẩm chất ở đời tối thiểu của con người. Nhưng không biết quyền biến, coi lời hứa là tuyệt đối không thể nào vượt qua được thì chỉ là biểu hiện của sự cố chấp. Nhiều người cố chấp không hiểu ra, không biết nghĩ lại, một lúc nào đó khinh suất hứa hẹn và quyết định sai lầm thì đó chỉ là ngu trung (trung thành một cách ngu xuẩn) tầm nhìn nông cạn, chỉ có người ngốc mới làm như vậy.

Đối với người Trung Quốc chúng ta thì làm việc thiện làm người tốt là lời nguyền vô tư nhất biểu hiện giá trị con người. Cho nên ngay từ thiếu thời, đại đa số người có giáo dục đều lấy việc được người khác tán đồng là phần thưởng cao nhất thế giới. Thiên kinh vạn quyển vẫn chưa nói hết chân lý đó nhưng trong mọi giáo dục con người thì đều có ý nghĩa đó. Để cho cha mẹ vui lòng, con trẻ cúi đầu vâng dạ. Để cho thầy giáo vui lòng học trò ra sức học tập chuyên cần. Ai cũng tham gia trò chơi với em bé thì em bé sẽ yêu thích. Khi chúng làm theo ý thích của chúng thì sẽ bị chỉ trích là tự tư. Để được mọi người tán đồng, trong tâm linh con trẻ của chúng ta chưa phân biệt đâu là tốt đâu là xấu. Kỳ thực những người dạy chúng phân biệt tốt xấu bị tâm lý mơ hồ của con trẻ đó dành lừa, thấy con trẻ tán đồng thì cho là tốt, nào biết đâu con trẻ còn mơ hồ tốt xấu.

Cùng với năm tháng, con trẻ lớn lên dần dần thì tình huống càng rõ. Nếu cứ luôn luôn cúi đầu vâng dạ, tìm kiếm sự tán đồng của người khác thì không thể nào xuất đầu lộ diện được. Dù vậy đa số người lớn chúng ta vẫn tiếp tục hành vi vô hiệu quả của thời trẻ con. Đôi khi chúng ta thử làm những việc tự tư nhưng do chịu ảnh hưởng giáo dục thời con trẻ nên lại thường cảm thấy khổ tâm. Người tốt không nên tỏ ra

tự tư tự lợi. Dù rằng chúng ta biết rõ bản thân mình nỗ lực để tranh thủ thành công cần phải dùng một số biện pháp lấy cái Tôi làm trung tâm nhưng chúng ta vẫn luôn luôn muốn làm người tốt theo kiểu đã được giáo dục. Làm theo như vậy chỉ có thể dẫn đến cảm giác cao tại thượng cho anh mà thôi.

Nếu anh không thẳng thắn đòi hỏi cái mà anh có quyền có được thì người ta sẽ không giúp đỡ anh. Dù rằng anh chỉ bảo vệ quyền lợi của anh mà thôi thì rất nhiều người vẫn có thể uy hiếp anh. Họ muốn đè đầu anh xuống chấp một bậc để cho anh nản lòng, như vậy anh mới không làm trở ngại cho tiền đồ của họ.

Papana là người dẫn chương trình tin tức của một đài truyền hình nọ. Chị đã làm việc ở đài này 5 năm rồi. Tiết mục tin tức của chị được đánh giá là hàng đầu của địa phương nhưng trong 5 năm ấy chị leo lên đỉnh cao của sự nghiệp không dễ dàng chút nào. Ba năm trước, khi chị ký hợp đồng với đài truyền hình thì gặp phải một số trở ngại nghiêm trọng. Giám đốc đài truyền hình ngầm bảo chị rằng ông ta ký hợp đồng với chị là một ân huệ nên chị cảm thấy đó là vận may. Chị ngầm hiểu ông ta muốn nói: "Chị là phụ nữ, phụ nữ không nên bức bách người khác .

Khi chị muốn thay đổi hợp đồng, giám đốc đài truyền hình nổi trận lôi đình, chị tin tưởng vào giá trị bản thân nhất định không nhượng bộ. Mỗi ngày, trưởng phòng tin tức đều gọi chị đến phòng làm việc chỉ trích công việc của chị. Mỗi khi giáo huấn xong, trưởng phòng đều nói: "Ký hợp đồng này đi”. Bốn tháng trôi qua, chị vẫn không dao động. Cuối cùng giám đốc đài truyền hình phải chấp nhận hợp đồng mới với tất cả những yêu cầu mới của chị. Nhưng sau khi ký hợp đồng mới, chị hỏi ý kiến một luật sư. Luật sư đề nghị sửa vài chữ trong hợp đồng. Chị về báo cáo lại với lãnh đạo đài truyền hình.
Bọn họ cả kinh, lại nổ ra một trận lôi đình nữa. Trưởng phòng nói toạc ra là chị quá tự tư không đạo đức. Chị lại vẫn không nhượng bộ. Cuối cùng hiệp thương hai bên đồng ý chữa một số chữ trong hợp đồng.

Gần đây, papana lại ký hợp đồng 3 năm với một đài truyền hình khác thì nhờ rút kinh nghiệm lần trước nên tiến hành thuận lợi hơn. Chị nói rằng: "Bây giờ bọn họ biết tôi là người như thế nào rồi, tôi nói được làm được. Nhiều đồng sự nói với tôi nên đưa ra yêu cầu cao hơn ý muốn thật sự rồi nhượng bộ dần thì những người lãnh đạo sẽ cảm thấy họ thắng nhưng tôi không đồng ý như thế. Tôi chỉ yêu cầu họ đáp ứng những điều kiện tất yếu không cần hoa lá cành gì cả.

ý nghĩa câu chuyện này ở thủ đoạn đàm phán của Papana. Phải phân tích tinh thần kiên cường của Papana. Chị bắt buộc phải chống đỡ sự uy hiếp hàng ngày của lãnh đạo đài truyền hình. Đồng thời chị không thể không giữ vững phong độ nghề nghiệp của một ký giả đêm ngày đối diện với ống kính. Chị không để những trắc trở đàm phán làm ảnh hưởng công tác của chị. Papana có một nhận thức về giá trị bản thân vững vàng. Chị vừa bảo vệ không để cho những lời đe dọa? đàm tiếu kích bác làm hại, vừa kiên quyết chiến đấu để đạt được quyền lợi xứng đáng với chị với một ý chí kiên cường, một niềm tin sắt đá.

Toàn bộ nền văn hóa truyền thống dùng giáo dục cưỡng bức chúng ta tuân theo nó đã ngộ nhận không ta phải tuân theo một cách tự nguyện như giữ một lời hứa. Người ta bảo muốn thành một người đàn ông tốt hay một người phụ nữ tốt thì phải như thế này, như thế nọ. Nếu chúng ta không nghe lại mà cứ hứa hẹn thì sẽ biến thành người bị hại không tự vệ được, thành một bằng chứng cho hình ảnh một con người để cho người khác khinh khi một con vật hiến tế cho những truyền thống lừa đảo.

2. Trước đáp ứng sau sửa đổi

Camaden, tác giả Hồ sơ vụ án Felmot lần thứ nhất bán bản quyền cho Plaman cải biên thành Hí kịch Napoleon đã từng qui định không được tạo chuyện yêu đương cho nhân vật Felmot. Bấy giờ plaman không tranh cãi mà chấp nhận điều kiện đó. Nhưng về sau, khi vở kịch này công diễn, để chiếm lòng khán giả plaman đã thêm vào một số tình tiết lãng mạng có thể xem là yêu đương cũng được, có thể xem không phải là

yêu đương cũng được. Kết quả trình diễn vở kịch rất tốt. Một năm sau Plaman gặp Camaden thì không những
Camaden không trách móc mà lại tỏ ra đồng ý với Plaman. Về sau khi kể chuyện này, Plaman nói ban đầu nhượng bộ Camaden chứ nếu cố chấp phản đối tất không có vở kịch này.

Một cặp tình nhân nọ nên vợ nên chồng là kết quả tốt của nói dối và nghĩ lại. Nữ sĩ này hồi tưởng lại quá trình kết bạn với chồng như sau:

"Từ bé đến lớn, đồ chơi yêu thích của tôi là các loại, cá kiểu búp bê và tôi rất thích đóng vai mẹ các búp bê đó. Bác sĩ nói tôi vô sinh. Suốt đời tôi không thể làm mẹ nên lấy búp bê làm con. Sau khi tốt nghiệp đại học, tôi ở một thành phố xa lạ. Tuy ở thị trấn quê hương có tình yêu gia đình và sự quan tâm của bạn bè nhưng tôi cảm thấy không hạnh phúc, bởi vì tình yêu và sự quan tâm của họ tựa hồ nhắc nhở tôi là người con gái không hoàn thiện. Còn ở thành phố xa lạ này không ai biết bí mật của tôi. Chưa bao giờ tôi thoải mái như thế. Duy chỉ, tôi luôn luôn chống lại một cách bản năng tất cả những người bạn trai hữu ý với tôi. Cho đến ngày tôi gặp Tử Kiến. Chúng tôi yêu nhau. Tử Kiến là con một. Tôi không nên có lỗi với anh. Tôi đem hết can đảm ra nói sự thật với anh. Nói xong tựa hồ tôi không còn nghĩ được điều gì nữa, chỉ còn ghi nhớ được sắc mặt trắng bợt của anh. Một tuần sau tôi không có tin tức gì về anh. Tôi không trách anh, trái lại, tôi nghĩ đó là một cách giải thoát.

Một hôm ngoài sức tưởng tượng của tôi, tôi tiếp được điện thoại của mẹ anh. Bà là một người hiền từ, đối xử với tôi rất tốt khiến cho tôi thấy ít nhiều ấm áp trong thành phố xa lạ này. Bà nói rằng: "Chiều nay cháu đến nhà ăn cơm nhé, bác đã hầm sườn lợn cho cháu, cháu cần gia tăng dinh dưỡng. Cháu không cần giấu bác nữa,
Tử Kiến đã nói với bác rồi. Nó không đúng, cháu chớ trách nó, dù sao bác không có ý kiên gì..."

Tôi gác điện thoại lên, lòng hoang mang. Tôi không dám nói nhiều lời vì tôi không biết Tử Kiến đã nói gì. Vừa ra phòng ngoài tôi gặp Tử Kiến. Tôi vĩnh viễn không bao giờ quên lời anh nói hôm đó, anh nói

rằng: "Hôm qua anh nói với mẹ rằng vì trong lúc kích động đã làm cho em mang thai, vừa mới phá thai. Mẹ bảo chúng ta nên nhanh chóng kết hôn. Sau khi kết hôn nếu quả không có con thì nói là hậu quả của phá thai, mẹ anh cũng không thể nói gì hơn. Anh suy đi nghĩ lại suốt một tuần lễ cũng chỉ có biện pháp không phải là biện pháp tốt này mà thôi. Em chớ quá bận lòng. Nêu thực tế không có con thì chúng ta nuôi con nuôi...”.

Tôi rất tự tư nên tôi chấp nhận lời nói dối này hoặc là vì tôi không thể không có Tử Kiến chăng? Kết hôn được hai năm tôi mang thai, tôi cảm động quá ngất đi. Theo cách nói của Tử Kiến đây là lần nói dối của Trời để thử thách tình yêu của chúng tôi. Thực lòng tôi yêu lời nói dối này.

Câu chuyện về Camaden và Plaman quả có tính chất trước đáp ứng, sau sửa đổi theo hành động của con người. Còn câu chuyện nữ sĩ vô sinh nọ là sự nói dối của con người còn sự sửa đổi lại của Trời, hoặc chỉ là sự nói dối của Trời. Dù sao cũng cho thấy trong cuộc sống không nên cố chấp.

3. Trong lời hứa ẩn tàng từ chối

Khi từ chối thì phải có cơ sở. Có một số lời hứa đã ẩn tàng từ chối, để lại một mảnh đất cho từ chối, như vậy dễ có cớ hơn. Chỉ cần khi hứa không nên cam kết tuyệt đối quá để đối phương có chuẩn bị tư tưởng, một khi không thực hiện được thì không mang tiếng nhiều là thất tín.

Tục ngữ dạy rằng chỉ nên nói 3 phần, còn 7 phần không cần nói, anh là bậc đại trượng phu quang minh lỗi lạc gặp nhau chân thành thì có gì không nói được mà lại chỉ nói 3 phần? Kỳ thực không phải như vậy, chúng ta đề xướng trong giao tế phải chân thành nhưng muốn đạt đến chân thành với người khác thì phải có một quá trình.

Mỗi giai đoạn của quá trình này cần phải vận dụng những phương thức giao tiếp thích hợp thì mới bảo đảm quá trình này phát triển thuận lợi.

1. Dùng phương pháp, “biểu hiện mơ hồ" để ứng phó các thỉnh cầu phức tạp. Cái gọi là “biểu hiện mơ hồ” là dùng phương thức thích đáng, ngôn ngữ xảo diệu để biểu hiện thái độ gián tiếp hàm súc, linh hoạt đối với những thỉnh cầu của người khác. Đặc điểm là không có thái độ biểu hiện dứt khoát, tránh đánh giáp lá cà với đối phương. Đó là một phương thức giao tế thường dùng. Biểu hiện mơ hồ có hai
công năng.

Một là, giành một khoảng đất trống để xoay chuyển khi cần thiết. Có một số vấn đề không minh bạch tức thời, cần phải tìm hiểu thêm chân tướng thực sự hay là chờ xem sự tình phát triển ra sao và sự biến hóa của hoàn cảnh xung quanh ra sao mới có thể chủ trương.
Biểu hiện mơ hồ để lại một mảnh đất trống giành cho ta suy nghĩ tỉ mỉ, thận trọng quyết định. Nếu quân tử nhất ngôn tứ mã nan truy thì không những ảnh hưởng uy tín và danh dự bản thân mà còn mang lại tổn thất không đáng có cho sự nghiệp và cho quan hệ giao tế.

Hai là, để cho một phút hy vọng có lợi cho sự ổn định tình cảm của đối phương. Người yêu cầu anh giải quyết hay trả lời một vấn đề nào đó, nội tâm của họ tràn trề hy vọng, hy vọng được toại nguyện được giải quyết hoàn hảo. Nếu đột nhiên bị cự tuyệt thẳng thừng thì do thiếu chuẩn bị về tâm lý sẽ có thể vì quá thất vọng hay bi thương mà tâm lý mất thăng bằng, khó lòng ổn định được tình cảm, sản sinh ra lời nói việc làm quá khích, có hại cho quan hệ giao tế.

Trái lại, nếu chưa nói như đinh đóng cột thì đối phương cảm thấy sự tình chưa đến nỗi không chút hy vọng, có thể nỗ lực nhiều hơn nữa trong hay qua một thời gian nữa thì cơ hội sẽ đến, sự tinh sẽ phát triển theo chiều hướng tốt. Nhờ vậy tình cảm của họ được ổn định.

Nhưng không phải bất cứ việc gì cũng dùng thái độ biểu hiện mơ hồ. Việc phải tỏ thái độ rõ ràng mà vẫn ăn nói mơ hồ thì vô cùng sai lầm. Vậy thì gặp những vấn đề như thế nào trong tình huống nào thì sử dụng phương thức "biểu hiện mơ hồ"?

Làm thế nào để nắm được mức độ "mơ hồ" Khi sự việc chưa rõ ràng nên dùng thái độ "mơ hồ". Bất kỳ sự kiện nào phát triển biến hóa

cũng có một quá trình, có khi quá trình đó tương đối dài. Khi sự việc mới bắt đầu phát triển biến hóa, thực chất của vấn đề chưa bộc lộ ra, khó đoán định là thiện hay ác, đẹp hay xấu, lợi hay hại thắng hay bại. Lúc này phải chờ đợi, quan sát, tìm hiểu, nghiên cứu nhất thiết không thể hành động sơ suất, tiện mồm nói ra. Thản hoặc tình thế bức bách anh không thể không phát biểu ý kiến thì tốt nhất hãy nói, “mơ hồ”. Ví dụ anh có thể nói: "Sự việc này tương đối phức tạp, xin để tôi nghiên cứu một chút rồi sẽ nói”. Như vậy là đã giữ lại mảnh đất trống sau này có thể xoay chuyển được.

Có một số người giàu kinh nghiệm khi gặp vấn đề như thế này thì dùng vài câu nói hài hước như dẫn một câu tục ngữ, kể một chuyện cổ tích hoặc một chuyện tiếu lâm chứ không trả lời trực tiếp vào vấn đề, để cho đối phương tự suy nghĩ cũng là một chiêu của "biểu hiện mơ hồ".

Khi gặp đối phương lần đầu nên sử dụng "biểu hiện mơ hồ". Dưới đây đưa ra hai ví dụ trong tình yêu, một ví dụ tích cực và một ví dụ tiêu cực. Cậu Vương và cô Lý có tính cách hướng nội, ít có cơ
hội tiếp xúc với người khác giới. Có người giới thiệu cho hai bên làm quen nhau. Lần đầu tiên gặp nhau, hai bên đều có chút cảm tình với nhau. Rồi sau đó hai người trò chuyện với nhau. May mắn cả hai đều thông minh, biết cách biểu hiện lúc sơ giao. Khi chia tay nhau, cậu Vương nói với cô ý rằng: "Nói chung tôi có ấn tượng tốt về cô nhưng đây mới chỉ là sơ giao, về sau chúng ta sẽ hiểu nhau hơn". Cô Lý cũng mỉm cười đáp lại rằng: "Tôi cũng có cảm giác như anh".

Thái độ của cả đôi bên đều mơ hồ, vừa tỏ ra muốn kết bạn vừa để lại mảnh đất trống tiện xoay chuyển. Cả hai đều vui vẻ, đó là cơ sở cho giao tiếp sau này. Còn một đôi nam nữ khác thì lại không phải như thế Cậu Trương và cô Định cũng thông qua người giới thiệu mà quen biết nhau. Gặp nhau lần đầu tiên mà cậu Trương đã chẩu miệng nói rằng: "Tôi không thích cô" làm cho cô Định che mặt bỏ đi, về đến nhà òa ra khóc, oán người giới thiệu. Cậu Trương ăn nói quả là quá bất nhã.

2. Đôi với sụ việc chưa nắm vững thì dùng phương pháp hứa hẹn cao su.

Nếu anh chưa nắm chắc được sự việc thì nên nói năng linh hoạt, đàn hồi như cao su để có chỗ co giãn. Ví dụ nói "sẽ cố hết sức làm", "tận sức nỗ lực", "cố gắng hết khả năng"...

Đó là những câu chữ có tính linh hoạt rất lớn. Cách hứa hẹn thề nguyền này để lại đất nhất định cho anh xoay chuyển nhưng nói chung khiến cho đối phương nghi ngờ, anh khó lòng đạt được sự tin tưởng cao của đối phương.

3. Đối với vấn đề mà anh không thể độc lập giải quyết được thì nên sử dụng lời hứa hẹn có ẩn chứa điều kiện.

Có nghĩa là nếu một mình anh không thể thực hiện lời hứa mà phải còn cần đến sự giúp đỡ của người khác thì trong lời hứa của anh phải bao gồm những câu chữ mang tính chất hạn chế.

Ví dụ anh hứa giúp một người bạn đăng ký hộ khẩu chẳng hạn. Điều đó liên quan đến cơ quan công an và các chính sách của nhà nước thì anh nên nói như thế này mới thỏa đáng: “nếu như công an cho phép nhập hộ khẩu từ nông thôn ra mà anh có đủ các điều kiện quy định thì tôi sẽ giúp anh". Như vậy đã dùng công an và chính sách để hạn chế khả năng giúp đỡ của anh, vừa biểu lộ thành ý, vừa nói năng linh hoạt có mức độ vừa ngầm báo cho đối phương cái khó khăn của mình.

Nói tóm lại, khi thấy chưa có thể hiểu đầy đủ vấn đề hay khi khả năng của mình có hạn thì trong lời hứa phải ẩn tàng sự từ chối.

4. Ngẫu nhĩ sử dụng kế hoãn binh

Có nhiều khi vì nhiều nguyên nhân như thể diện, đối phương mạnh quá khiến cho chúng ta không thể trực tiếp từ chối thỉnh cầu của đối phương. Ngoài cách khéo léo từ chối ra còn có thể dùng cách trước đáp ứng yêu cầu rồi sau sửa lại. Ví dụ có người nhờ anh giúp việc điều tác hay xin việc cho thân thích thì anh giải thích nbứ thế nào?

Nếu như anh lập tức cự tuyệt thì đối phương cho anh không chịu giúp đỡ thậm chí quan hệ hai bên trở thành gay gắt có thể sau này anh có việc gì nhờ thì dù họ có thể giúp được họ cũng nhe răng cọp ra trả đũa. Vì vậy tốt nhất anh phải làm cho đối phương cho rằng, anh đã tận

tâm tận lực giúp đỡ. Anh có thể làm như sau. Lập tức bảo đối phương viết tóm tắt lý lịch kê khai tốt nghiệp trường nào, môn gì, sở trường gì, sở thích gì... giao cho anh. Như vậy đối phương tận mắt thấy anh muốn giúp đỡ họ thật sự tạo ra ảo giác đã tìm đúng thầy đúng thuốc. Tiếp theo anh nói một cách thành khẩn rằng: "Việc của anh cũng là việc của tôi, tôi sẽ tận lực. Mai tôi sẽ đem tóm tắt lý lịch đến gặp bạn tôi. Mấy hôm nữa anh trở lại gặp tôi được không?”

Mấy hôm sau, không chờ đối phương đến anh gọi điện thoại hay thân hành đến nhà đối phương. Anh nói với đối phương rằng: “mấy hôm nay tôi lo tiệc cho anh. Cơ quan A có lẽ không có hy vọng, tôi sang cơ quan B thì họ hứa sẽ nghiên cứu”. Mấy ngày sau nữa, anh chủ động tìm gặp đối phương nói rằng: "Thật không phải với anh, việc anh nhờ không hoàn thành được. Tôi đã nhờ mấy người bạn thân ở mấy cơ quan nhưng đều không có cách nào giải quyết được cả. Có lẽ chờ khi nào có cơ hội hãy hay chăng".

Dù rằng anh không tìm ai cả, nhưng chắc chắn đối phương rất cảm kích anh. Về các vấn đề khác cũng thế. Trong việc mua bán, nếu có người nhờ anh mua hộ một hàng hóa nào đó theo giá xuất xưởng chẳng hạn, tốt nhất anh lập tức nói rằng: "Được rồi, tôi lập tức đi giúp anh". Hỏi đối phương cần bao nhiêu, loại nào... rồi diễn lại theo các bước kể trên.

Bảo với đối phương rằng hàng hóa đã ký hợp đồng hết rồi, chỉ có thể chờ kế hoạch sau v.v...

Có người nhân dịp anh đi công tác đâu đó nhờ mua một hàng hóa loại nào đó. Xin anh chớ lập tức từ chối, nên lập tức nhận tiền đối phương gửi mua hàng và tỏ ra sẵn sàng tìm hàng đó, nếu có nhất định mua mang về cho đối phương. Khi đến địa phương công tác anh gọi điện thoại nói với đối phương rằng anh đã đi khắp các cửa hiệu mà không có loại hàng đó. Cứ như thế mà đối phó với các việc khác, vận dụng linh hoạt kế trước hứa sau sửa lại. Như vậy tuy không tốn gì mà cũng được tình người.

Nhưng phương pháp này không thể dùng thường xuyên, chỉ nên ngẫu nhiên mới dùng để ứng phó. Dùng thường xuyên thì nhất định lộ tẩy, bị người ta mắng là xạo Đại đa số ai cũng thích người đã nói tất làm, rất ít người rộng lòng thông cảm những nguyên nhân khiến cho anh không thể làm được. Họ thường chê trách anh đã hứa mà không làm cho nên dù anh có muốn làm mà không đủ điều kiện để làm vẫn bị họ trách.

Napoleon nói rằng: "Xưa nay tôi không bao giờ hứa bừa bởi vì như thế sẽ dẫn đến sai lầm không cứu vãn được,

Có người hỏi khi bị bạn bắt phải hứa mà anh đã biết chắc chắn không làm được việc đó, vậy xử trí như thế nào?

Anh phải lắng nghe bạn trình bày yêu cầu một cách chăm chú rồi sau đó lắc đầu nhẹ nhẹ, thở dài tỏ ra vẻ xót xa vì bất lực không giúp được bạn. Lắc đầu nhẹ nhẹ là phủ định, đối phương biết anh cự tuyệt. Tiếp sau anh có thê trình bày lý do vì sao phải cự tuyệt thì đối phương dễ lý do cự tuyệt phải đầy đủ thì họ sẽ tiếp thu. Tất nhiên,
thông cảm.

Có nhiều sự việc mới nhìn qua thấy đáng làm song nghĩ kỹ nếu làm thì phiền phức. Ví dụ bạn anh làm công tác bảo hiểm mời anh mua bảo hiểm nhân thọ một triệu đồng. Anh cũng biết việc này có ích, nhưng suy nghĩ như vậy mỗi tháng phải nộp 1/3 tiền lương mà hiện nay lương anh chỉ đủ sống. Anh biết rõ không có tiền mua bảo hiểm thì anh có thể lắc đầu nhẹ nhẹ rồi sau trình bày lý do cho bạn.

5. Dung túng cho hoành hành rồi mới trấn áp

Đầu thời Xuân Thu sau khi Trịnh Vũ Công qua đời, thái tử Lộ Sinh lên ngôi, đó là Trịnh Trang Công. Trong lòng Trịnh Trang Công rất rõ tuy làm vua nhưng các địch thủ chính trị không bó giáp quy hàng, bản thân ông còn phải chiến đấu nhiều. Nhưng dùng phương thức nào để đấu tranh với địch thủ chính trị, vì không phải là ai xa
lạ mà chính là mẹ đẻ và em ruột của ông. Trịnh Trang Công khi lọt lòng mẹ hai chân ra trước đầu ra sau khiến cho mẹ là Vũ Phương vì đẻ khó,

suýt mất mạng cho nên bà ghét ông mà lại rất sủng ái người em của ông là Công Thúc Đoạn. Sau khi hai anh em lớn lên, Vũ Phương đã mấy lần yêu cầu lập Công Thúc Đoạn làm thái tử. Nhưng Vũ Công theo truyền thống lập con lớn nên không đồng ý. Mẹ con Vũ Phương rất bất mãn. Khi Vũ Công mất, họ bèn tăng cường âm mưu cướp ngôi Đầu tiên Vũ Phương lấy tư cách là mẹ xin Trang Công phong ấp Chế cho Công Thúc Đoạn. Ấp Chế là một trọng yếu về quân sự, Trang Công không chịu phong cho Công Thúc Đoạn. Vũ Phương bèn xin phong Kinh thành dễ thủ khó công cho Công Thúc Đoạn, Trang Công dành chấp nhận.
Công Tôn Đoạn đến Kinh Thành bèn mở rộng và xây cao tường thành. Các đại thần bàn luận xôn xao. Sái Trọng nói với Trang Công rằng: "Thành các nơi cao bao nhiêu tiên vương đều đã quy định rõ. Nay Công Thúc Đoạn xây thành không theo qui chế đó, bệ hạ nên ngăn chặn ngay để tránh hậu họa".

Trang Công sao lại không hiểu điều đó nhưng trong lòng ông đã suy tính khác, bèn đáp rằng: "Mẹ ta muốn như thế, ta biết làm sao?".

Công Thúc Đoạn thấy anh không có biện pháp hạn chế bèn càng phóng túng hơn nữa, ra lệnh quân đội biên giới phía xây và phía bác phải tuân theo mệnh lệnh của ông ta và ngầm mua chuộc các thành ấp lân cận về phe ông ta. Việc này chiến các tướng sĩ hết sức bất bình. Đại tướng Công Tử Lữ nói với Trang Công rằng: "Bệ hạ cần phải lập tức chế ngự ông ta, nếu không dần dần quân đội sẽ bị ông ta thâu tóm”.

Trịnh Trang Công vẫn bình tĩnh nói rằng: "Không cần thiết. Làm nhiều việc bất nhân bất nghĩa thì nhất định sẽ tự diệt vong".

Công Thúc Đoạn thấy anh vẫn không có phản ứng gì càng không còn sợ gì nữa, tích lũy lương thảo, sắm sửa vũ khí, tăng thêm bộ binh và chiến xa chuẩn bị tiến đánh thủ đô cua Tranh Công và đã hẹn với mẹ làm nội ứng. Bấy giờ cả nước đều căm phẫn. Trang Công vui sướng nói rằng: "Thời cơ đã đến”. Trang Công tìm hiểu ngày nổi
loạn của Công Thúc Đoạn, tiên phát chế nhân, sai Công Tử Lữ đem 200 chiến xa tiến về kinh Thành. Quân dân Kinh Thành phản chiến, Công Thúc Đoạn chạy đến Bỉ Địa. Trang Công truy đuổi đến Bỉ Địa. Công

Thúc Đoạn bèn trốn đến Cọng Quốc. Trang Công quay về đối phó với mẹ là vũ Phương, đem bà giam lỏng ở Thành Trì và thề vĩnh viễn không gặp mặt bà.

Đối với dã tâm đoạt quyền của em và đối với hành vi thù địch của mẹ vốn Trang Công đã sẵn biết. Nhưng Trang Công không tìm cách hòa giải theo tình cốt nhục mà dùng thủ đoạn để cho phát triển bộc lộ sự bất nghĩa rồi bất ngờ tấn công. Đầu tiên dung túng cho đối phương làm càn, nhờ đó tranh thủ lòng bá quan và lòng quân đội, lòng dân rồi sau đưa đối phương vào chỗ chết.

Phương pháp dung túng cho kẻ địch hoành hành bộc lộ âm mưu rồi mới bắt tội trừng trị chỉ dùng khi có khả năng làm chủ cục diện tức đủ sức đè bẹp đối phương. Chỗ hay của kế này là để cho đối phương hoành hành tưởng đắc thế lên khinh suất cho rằng ta bất lực, sau đó bất ngờ trấn áp.

Đây cũng là một loại kế làm ngược lại trước để cho làm như đối phương muốn, sau quay lại trấn áp, coi như trước hứa cho phép, sau lại hủy bỏ lời hứa đó.